

# Revista de la CEPAL

*Director*

RAUL PREBISCH

*Secretario Técnico*

ADOLFO GURRIERI

*Editor*

GREGORIO WEINBERG



NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA

SANTIAGO DE CHILE / SEGUNDO SEMESTRE DE 1978

## SUMARIO

La ambivalencia del agro latinoamericano <i>Enrique V. Iglesias</i>	7
Acumulación y creatividad <i>Celso Furtado</i>	19
Falsos dilemas y opciones reales en la discusión latinoamericana actual <i>Aníbal Pinto</i>	27
La evolución económica en Centroamérica <i>Gert Rosenthal</i>	47
La actitud de los Estados Unidos hacia la CEPAL <i>David H. Pollock</i>	59
Proteccionismo y Desarrollo <i>Pedro I. Mendive</i>	87
Estructura socioeconómica y crisis del sistema <i>Raúl Prebisch</i>	167
Notas y Comentarios	265
30 años de la CEPAL	281

## Proteccionismo y Desarrollo

### Nuevos obstáculos de los centros al comercio internacional

*Pedro I. Mendive\**

La nueva política proteccionista de los centros no es más que la inserción de nuevos instrumentos y nuevas formas restrictivas en una vieja estructura de relaciones comerciales. En esta evolución los aranceles han ido perdiendo su eficacia y van siendo sustituidos por medidas no arancelarias. El análisis que el autor realiza de 1051 partidas arancelarias en los Estados Unidos, 479 en la CEE y 421 en el Japón, las que en conjunto abarcan más de 20 000 millones de dólares de exportaciones latinoamericanas a esos mercados, le permite establecer el efecto adverso que esa nueva política tiene sobre las economías en desarrollo, agravado por la tendencia reciente de los países industriales a ordenar el comercio internacional como un "comercio libre organizado".

El artículo finaliza con un análisis de las negociaciones que se han realizado en el GATT desde 1973 para liberalizar el comercio internacional, cuya conclusión, estadísticamente documentada, es pesimista. A los magros resultados generales se agrega el hecho de que aumentará el escalonamiento en las estructuras arancelarias de los centros, lo que acrecentará la diferencia existente entre tasa efectiva y tasa nominal de protección.

\*Consultor del Proyecto Regional CEPAL/UNCTAD/PNUD sobre negociaciones comerciales multilaterales.

## Introducción

### 1. *Objetivo del estudio\**

Este trabajo tiene como finalidad primordial obtener una evaluación, cuantitativa y cualitativa, de las condiciones de acceso que a las exportaciones latinoamericanas ofrecen tres importantes mercados: los Estados Unidos, el Japón y la Comunidad Económica Europea. Como se sabe, esas condiciones están determinadas por tres tipos de medidas que, individual o conjuntamente, adoptan los países como protección de sus actividades internas y, por consiguiente, del empleo de sus recursos humanos y materiales. La primera categoría está dada por los aranceles establecidos en dichos mercados dentro del ámbito del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de tal modo que están implicados en la cláusula de "nación más favorecida". De todas maneras, no todos estos aranceles aduaneros tienen igual modalidad. Por un lado están aquéllos que aparecen consolidados en el Acuerdo General y sólo pueden ser alterados hacia abajo —reducidos—, salvo que su alza sea autorizada por las Partes Contratantes, y se acuerde a los países negociadores originales y a los principales abastecedores, una compensación arancelaria equitativa sobre otros productos. En cambio, los aranceles no consolidados pueden ser modificados por el país que los aplica.

Otra categoría está dada por las llamadas medidas no arancelarias que constituyen una verdadera maraña de barreras de diversas clases que traban y obstaculizan el comercio internacional. El nuevo proteccionismo, que ha comenzado a aparecer y proliferar en años recientes, descansa

\*Este documento es una versión revisada del presentado a la Reunión sobre proteccionismo realizada en Buenos Aires entre el 31 de octubre y el 3 de noviembre de 1978, organizada por la CEPAL con la cooperación del PNUD y el patrocinio del Gobierno argentino.

precisamente en este tipo de barreras o medidas.

La tercera categoría, aún más sutil, la constituye la expresa manifestación de decisiones restrictivas adoptadas pero no aplicadas —o ya aplicadas a otros países—, y que en el fondo constituyen algo así como una amenaza virtual o previsible, como cuando se decide aplicar una barrera si no se cumple con alguna forma de contención de las exportaciones o de localización de empresas fuera de los límites nacionales del país que amenaza con su aplicación. Por otra parte, el solo hecho de que la medida se aplique a uno o dos países de exportación masiva suele bastar, a veces, para que otros países que comienzan a aparecer como grandes exportadores, limiten anticipada y 'voluntariamente' sus ventas al exterior, frente a esa posible amenaza de aplicación de barreras.

Por consiguiente esta investigación apunta a cuantificar barreras arancelarias, su nivel medio y las dispersiones o desvíos que las distintas partidas muestran con relación a ese promedio, así como a identificar barreras no arancelarias que afectan a los principales productos de exportación de América Latina. El conjunto de estas medidas —arancelarias y no arancelarias— brindará una idea y un orden de magnitud, del grado de proteccionismo que tiene cada mercado, es decir, de las condiciones de acceso que ofrecen a las exportaciones.

## 2. Método empleado en la investigación

Como primera medida se seleccionaron unas doscientas posiciones NCCA —ex NAB—<sup>1</sup> que, según expresas manifesta-

ciones de los países latinoamericanos, tienen para ellos interés exportador, así como otras que, por lo menos en 1976, registraban exportaciones efectivas al mercado mundial. Dichas doscientas posiciones se agruparon en siete categorías de productos, a saber:

1. Materias primas agrícolas, excepto las textiles
2. Alimentos procesados
3. Materias primas textiles
4. Textiles y sus confecciones
5. Minerales
6. Industrias ligeras, con poca densidad de capital y tecnología no muy avanzada
7. Industrias más complejas, en atención a su tecnología y densidad de capital.

Esta clasificación no es de manera alguna arbitraria, sino que obedece a dos razones distintas. La primera, agrupar productos lo más homogéneos posibles, dentro de un conjunto racional, con un tratamiento arancelario y no arancelario más o menos similar. La otra razón estriba en que dichas categorías configuran, en realidad, distintas etapas de elaboración de los productos, las que permitirán apreciar si se establece para ellas un tratamiento arancelario distinto, o sea un escalonamiento de aranceles con tasas que son más elevadas en los productos finales que en las materias primas. Obsérvese que el grupo 2, "Alimentos procesados", constituye una etapa posterior de elaboración de al-

<sup>1</sup> La Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera, ex Nomenclatura Arancelaria de Bruselas (NAB) tiene cuatro dígitos. Los dos primeros expresan capítulos que agrupan productos homogéneos; del 01 al 24 productos agrícolas, y del 25 al 99 productos manufacturados. Los otros dos

indican posiciones dentro de cada capítulo, lo que constituye una identificación más precisa de los productos. Así, la posición 02.01 indica carne vacuna en diversas formas. Finalmente, cada país agrega una serie de dígitos a continuación de estos cuatro para llegar a un máximo de desagregación que constituyen las partidas o líneas arancelarias. Por ejemplo, Estados Unidos, bajo la partida o línea arancelaria 07.06.13785 incluye los vegetales, frescos, enfiados o congelados, no expresamente especificados.

gunas de las materias primas agrícolas incluidas en el grupo 1. Igualmente el grupo 4, "Textiles y sus confecciones", es la etapa final de elaboración de las materias primas incluidas en el grupo 3, y así sucesivamente.

Las partidas arancelarias incluidas en aquellas 200 posiciones suman para los Estados Unidos 1051, con una cobertura que representa casi 8 200 millones de dólares de exportaciones latinoamericanas; para el Japón 431, con 3 116.9 millones de dólares de exportaciones de América Latina a ese mercado; y para la Comunidad Económica Europea 479, con exportaciones de América Latina a los 9 países que la componen, por valor de 8 000 millones de unidades de cuenta (equivalente a un dólar doce centésimos en 1976). Establecidas las partidas, se procedió a la identificación de aranceles para cada partida arancelaria, como así de las diversas medidas no arancelarias que las afectan.

La determinación de las tasas arancelarias de "nación más favorecida" para cada partida no ofreció mayor dificultad, por cuanto están totalmente recopiladas por el GATT y son de utilización permanente por el Proyecto interregional UNCTAD/PNUD sobre negociaciones comerciales multilaterales. En cambio, la identificación de las barreras no arancelarias requirieron un lapso prolongado, puesto que ellas figuran diseminadas en una larga serie de documentos del GATT y de la UNCTAD, y otras —las agrícolas— están recopiladas por la FAO. De todos modos, fue posible identificar 24 categorías de medidas o barreras no arancelarias aplicadas en los tres mercados que se estudian y que afectan en conjunto a más de 900 partidas.

1. BQ = Cuota bilateral
2. GQ = Cuota global
3. Q = Cuota

4. TQ = Cuota arancelaria
5. TRQ = Contingente arancelario
6. QR = Cuarentena
7. R = Restricción cuantitativa
8. SR = Restricción estacional
9. XR = Restricción 'voluntaria'
10. MP = Precios mínimos
11. ASP = Aforo según precio de venta de los Estados Unidos
12. DL = Licencia discrecional
13. AL = Licencia automática
14. RL = Licencia restrictiva
15. LL = Licencia liberal
16. L = Licencia
17. LIC = Limitación interna de comercialización
18. HS = Licencia, certificado o reglamento sanitario y fitosanitario
19. P = Prohibición
20. ST = Comercio o compras del Estado
21. NE = Normas sobre embalaje, etiquetado y marcaje
22. VL = Derecho variable
23. VC = Componente variable
24. IT = Impuesto interno.

Con la identificación de los aranceles y de las medidas no arancelarias, fue posible analizar y evaluar las condiciones de acceso a los mercados mencionados. Para ello, y en relación a los aranceles, se establecieron los promedios aritméticos simples de cada posición —teniendo en cuenta las partidas que la integran y que registraron exportaciones en 1976—, los desvíos con respecto a esa media dentro de cada uno de los siete grupos de productos mencionados, las tasas efectivas de protección para los factores internos de la producción que otorgan las tasas nominales en alimentos procesados, textiles y sus confecciones, industrias ligeras e industrias más complejas, y el valor de las exportaciones (1976) de América Latina a cada mercado considerado.

En materia de medidas no arancelarias fue posible no sólo identificarlas por par-

tida y posición, sino cuantificarlas y, en forma indirecta, apreciar el grado de proteccionismo que acuerdan según la severidad, calidad y eficacia protectora de cada medida.

La importancia del tipo y cantidad de partidas arancelarias seleccionadas es tan grande que, de acuerdo a su número y al valor de las exportaciones que implican, dejan ya de constituir una muestra, para convertirse, estadísticamente hablando, en un 'universo' casi total. Ello abona no sólo la seriedad con que se realizó esta investigación, sino la demostración cabal del proteccionismo establecido por cada mercado, y de acuerdo a las comprobaciones efectuadas, la forma como se ha venido diseñando y se está aplicando.

### 3. Fuentes utilizadas

Finalmente, cabe anotar que las principales fuentes consultadas para este trabajo provienen de las siguientes instituciones: Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Proyecto Interregional UNCTAD/PNUD sobre negociaciones comerciales multilaterales, Proyecto Regional CEPAL/UNCTAD/PNUD sobre negociaciones comerciales multilaterales, *U.S. Tariff Commission*, Comisión de Comercio de los Estados Unidos; Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO), *U.S. Drug and Food Administration* y Comunidad Económica Europea.

## I

### Consideraciones generales

#### 1. El concepto de libre cambio y su evolución

El libre cambio, en su aceptación teórica y tradicional, va asociado al concepto de la división internacional óptima del trabajo. Pero, en realidad, entre la teoría y la práctica media un amplio espacio. Es cierto que durante parte del siglo pasado y la primera década del actual, las condiciones en que se desenvolvió el comercio internacional reunían, por lo menos en parte, las características básicas de dicha división del trabajo y las restricciones al libre cambio eran entonces mínimas comparadas con las actuales. Pero ello fue sólo el resultado del hecho de que la economía mundial se componía, por un lado, de unos pocos países desarrollados, necesitados de materias primas y de mercados consumidores, que no sólo producían los más diversos bienes manufacturados, sino

que, en su calidad de exportadores de capital, facilitaban la explotación de los recursos naturales que ellos necesitaban del otro grupo de países, con mucho el más numeroso, y que estaban en condiciones apenas incipientes de desarrollo. Por supuesto, mientras el pequeño conjunto de países industrializados lograba un rápido desarrollo a base de una diversificación productiva con el avance manufacturero, el otro grupo numeroso lo hacía a base de la explotación de un reducido número de productos primarios. La cuenta de capital del balance de pagos de estos últimos países —alimentada por la creciente inversión externa— permitía no sólo la explotación de sus recursos naturales, sino también el pago de aquellos bienes necesarios que importaban de los países más desarrollados, así como de las remesas de los rendimientos de esas inversiones. Salvo los Estados Unidos, que desde un comienzo

mostró sus inclinaciones proteccionistas —lúcidamente expuestas por el constitucionalista Alexander Hamilton, uno de los padres del liberalismo norteamericano, en un folleto dedicado a la protección y subsidio de las industrias incipientes (*infant industries*)— los demás se atuvieron, en mayor o menor grado, a este sistema librecambista; y principalmente el Reino Unido.

La teoría económica recogió esta experiencia y fue elaborándola científicamente, ya sea bajo el esquema de los costos comparativos de David Ricardo o de la interdependencia mutua —precio de los factores de producción, que a su vez derivan de su oferta relativa— de B. Ohlin. Esta teoría se impuso como una verdad indiscutible y fue de hecho preconizada para su amplia aplicación en las relaciones económicas externas por los grandes países industriales. Pero lo curioso del caso es que, por lo menos desde la primera guerra mundial en adelante, esa misma prédica fue desvirtuada en dichos países por su propia política económica; en un comienzo, con la aplicación de aranceles que distaban mucho de ser simplemente fiscalistas; y luego, en épocas más recientes, por la creciente utilización de efectivas medidas no arancelarias. En otros términos, lo que era bueno en teoría y merecía ser respetado por los países en desarrollo, no lo era para los grandes países en cuyo seno se habían desarrollado, con un amplio andamiaje de instrumental científico, las ideas del ventajoso libre cambio y de la división internacional del trabajo.

Fuera de lugar estaría aquí discutir las bondades de la teoría, ya que sólo correspondería apuntar que para que ésta pueda llevar a la práctica sus enunciados básicos, necesitaría por lo menos que el juego de la división internacional del trabajo, sobre la base de las ventajas comparativas, se efectúe con la participación amplia de todos los integrantes de la eco-

nomía mundial. En caso contrario, siempre habrá países perdedores frente a otros gananciosos.

Por lo pronto, puede asegurarse que el proteccionismo ha ido ganando terreno poco a poco, pero en forma y manera desconocidas hasta épocas relativamente recientes. En efecto, el arancel, que hasta comienzos de los años 30 era el instrumento básico para cerrar mercados o dificultar el acceso a los mismos, fue perdiendo paulatinamente su importancia —aunque la conserva, además de su función fiscal, para acordar una estructura tarifaria a los países, cuya significación, importancia y efectos se verán más adelante—, para dar paso a las medidas restrictivas no arancelarias, de más difícil identificación y de una eficacia protectora mucho mayor. Así, por ejemplo, la recaudación arancelaria de ocho países industriales en relación al valor de las importaciones gravadas era, antes de 1930 del orden del 58%. En 1950 esa relación había descendido a poco más del 26%, y después de las ruedas Dillon y Kennedy su reducción llegó al 18 y al 9% de las importaciones, respectivamente. Y por el contrario, las medidas no arancelarias, que hasta 1930 eran de una variedad y aplicación sumamente limitadas, adquirieron un auge extraordinario, llegando en 1973 en 18 países desarrollados, a incidir en su aplicación sobre unos 3 358 casos, según la *U.S. Tariff Commission*<sup>2</sup>.

Lo anterior en modo alguno significa que los aranceles aduaneros hayan perdido totalmente su función proteccionista. Si bien es cierto que las cifras antes mencionadas indicarían una tasa nominal media ponderada de nivel rápidamente decreciente, también es verdad que esa media puede encubrir y, de hecho encubre, dispersiones a veces importantes. Resulta por lo tanto fundamental analizar esas dispersiones a los efectos de comprobar

<sup>2</sup> *Non Tariff Barriers*, abril de 1974, p. 18.

si ellas no afectan sobre todo a productos de interés exportador de los países en desarrollo, reservándose los aranceles cercanos y debajo del promedio, a productos que se transan principalmente entre países desarrollados. En este caso, el bajo promedio que podría deducirse de las citadas cifras perdería toda significación para los países en desarrollo, máxime si esas dispersiones afectarían más a productos finales que a materias primas y bienes intermedios (véanse, más adelante, las consideraciones sobre tasa efectiva de protección y escalonamiento tarifario).

La variedad mencionada de las barreras o medidas no arancelarias es tan amplia que se han efectuado diversas clasificaciones para agruparlas en forma adecuada y homogénea. Sobre esto también se volverá más adelante, por ahora baste apuntar aquí que las dificultades de identificación permiten encubrir barreras de este tipo que aparentemente no revisten ese carácter, pero que pueden ser deslizadas por vías legislativas o por otros y muy diversos expedientes, y aplicarlas en forma restrictiva a las importaciones, con una eficacia que no puede lograrse con aranceles aunque éstos sean sumamente elevados. Más aún, con ellas pueden regularse las importaciones en la forma que la autoridad del país protector desea, tanto en cantidad como por su procedencia geográfica.

Internacionalmente se han aplicado hasta ahora dos sistemas o métodos para su identificación: el del GATT y el de la UNCTAD. El método seguido por el GATT fue abrir un registro al cual los países afectados notificaban la partida arancelaria y la medida restrictiva del país que la aplicaba. Sobre una cobertura más limitada que la de la UNCTAD se identificaron de esta manera unas 600 barreras no arancelarias aplicadas (1972). El método de la UNCTAD consistió en que la Secretaría, en consulta con los países, efectuó la correspondiente identificación: se compro-

baron así más de 2 200 aplicaciones de barreras no arancelarias. Posteriormente, con motivo de las actuales negociaciones comerciales multilaterales, el GATT reabrió el registro para recibir nuevas notificaciones sobre otras barreras y productos y actualizó de ese modo el registro anterior. Para este trabajo se utilizó el último registro por ser el más actualizado.

## *2. Tasa arancelaria media y sus dispersiones*

Los países desarrollados mantienen un amplio sistema de franquicias aduaneras (tasa 0,0) y/o niveles muy bajos de aranceles sobre un 40%, aproximadamente, de las importaciones provenientes de los países en vías de desarrollo. De esta suerte, la tasa media ponderada por el valor del comercio de estos países en desarrollo es baja; pero esta tasa media encubre dispersiones, a veces severas, no sólo entre productos importados de diversas categorías, sino también, entre los distintos mercados importadores de los productos de los países en desarrollo. Los productos de interés exportador de los países latinoamericanos están afectados tanto por tarifas relativamente bajas como altas. Las primeras se aplican a productos primarios no competitivos de las producciones internas de los países desarrollados y sobre productos industriales de alta densidad de capital y tecnología, en tanto que las segundas, y otras tasas de nivel intermedio, se aplican a ciertos productos agrícolas competitivos y, en general, a productos manufacturados principalmente con tecnología de alta densidad de mano de obra. Así, confecciones, telas, casimires, calzado, y muchos artículos de cuero soportan pesados aranceles y, por otra parte, ocurre lo mismo con la carne, el tabaco y el azúcar, por ejemplo.

Aparentemente es en los Estados Unidos donde registran la mayor magnitud



estas dispersiones de la tasa media, aunque varían grandemente en los otros países, según el tipo de producto.

### 3. *Efectos económicos del arancel y del escalonamiento arancelario*

Por lo general se distinguen dos aspectos o finalidades en el arancel: el efecto proteccionista y el puramente fiscal. Sin embargo, ambos están íntimamente ligados y puede afirmarse, en general, que todo arancel reúne las dos características apuntadas. Sólo si es de una magnitud muy elevada o la elasticidad-precio de la demanda del producto gravado es prácticamente infinita, el arancel impedirá toda importación, y será, así, exclusivamente protector. De otro lado, si el arancel es muy bajo y la elasticidad-precio de la demanda del bien que afecta es en la práctica cero, el arancel será casi exclusivamente fiscalista. En suma, salvo en estos dos casos límites, el arancel participa de ambas características. Por consiguiente, provoca efectos en el comercio y la economía interna, tanto del país importador que aplica el gravamen como del país exportador al que afecta.

En el país importador que aplica el gravamen aduanero estos efectos comienzan con la elevación interna del precio del bien afectado y, según sea la magnitud de este aumento y la elasticidad de la demanda, se producirá una determinada reducción en la importación de dicho bien. De todas maneras, el ingreso público se acrecentará en un monto dado por el valor de los aranceles adicionales recaudados, recursos monetarios que volverán al torrente circulatorio a través de los gastos corrientes y de capital del gobierno, salvo en el caso de un incremento similar en el ahorro público. De esta suerte, mientras los consumidores del bien gastan una cifra monetaria igual o superior para lograr una cantidad menor o igual del bien gravado, esa cifra monetaria constituirá el ingreso

de alguien que se volcará al mercado en demanda de otros bienes. Se puede provocar así, por este mecanismo, una alteración en la estructura de las importaciones, de la producción interna, del empleo y de la canalización de las inversiones.

En el país cuya exportación se grava, ocurriría uno de estos dos fenómenos. Si la remuneración de los factores de la producción no fuese rígida a la baja —caso muy irreal—, se produciría una reducción que podría permitir disminuir el precio, de modo tal que esta mengua anulara y compensara el alza del arancel y permitiría colocar el bien gravado en el país importador al precio existente antes de la aplicación del mismo. En el caso más real de que existiera una rigidez a la baja en la remuneración de los factores de la producción, se produciría una mengua de su producción con las conocidas consecuencias sobre el nivel y la estructura de la producción total, del empleo, etc.

Como se advierte, la protección arancelaria no se circunscribe sólo al comercio exterior sino que provoca efectos en cadena en la economía interna, tanto más graves cuanto mayor y más extendido sea este proceso proteccionista. De aquí la fundamental importancia que tiene para los países en vías de desarrollo formarse una idea clara de la realidad proteccionista imperante hoy en la economía mundial.

Se dijo ya que el arancel fue perdiendo eficacia como instrumento protector (frente a otras medidas más efectivas), pero que en casi todos los países se lo mantiene por otras razones. Así, aranceles diferenciados para materias primas, productos semielaborados y bienes finales, conducen al llamado escalonamiento arancelario que puede tener la virtud de hacer que la tasa efectiva de protección para los factores de producción sea mayor —y a veces mucho mayor— que la tasa nominal. De aquí que deba asignarse especial atención a la

estructura arancelaria de los países desarrollados.

La estructura de la producción mundial es una combinación de diferentes actividades, cada una de las cuales puede emplear insumos que son producto de otras actividades, los que a su vez utilizan insumos producidos por terceras actividades. De esta suerte, la estructura arancelaria de un país dado afecta al movimiento internacional de recursos bajo dos formas opuestas. Un arancel mayor sobre un producto final que el aplicado a sus insumos actúa como un subsidio a la localización de la actividad que lo produce dentro del país protector, en tanto que un arancel aplicado a un insumo de un bien final determinado superior al aplicado a éste, actúa como un impuesto a la localización de la actividad productora del bien final en el país que aplica la tarifa arancelaria. El resultado de estos dos efectos contrapuestos se conoce como tasa efectiva de protección del arancel. En realidad, lo que hace esta tasa efectiva es cuantificar la protección que la estructura arancelaria acuerda a las remuneraciones de los factores internos de producción del bien gravado o protegido. Adquiere así sentido si se toma en cuenta el valor agregado del producto final considerado. Véase esto por partes.

Supóngase un producto final determinado que, bajo un régimen de libre comercio, se exporta e importa a \$ 100.<sup>3</sup> Supóngase igualmente que los insumos necesarios para producirlo tienen un costo de \$ 50, y que el valor agregado es también de \$ 50, de los cuales \$ 25 corresponden a la remuneración al capital y \$ 25 al factor trabajo. Si el país importador impone un arancel de 20% sólo al bien final, desde ese momento dicho bien costará \$ 120. Como los insumos, por definición, entran libres de dere-

chos, el valor agregado en el país protector se eleva de \$ 50 a \$ 70. Ahora la tasa efectiva del arancel será de 40% en lugar del 20% de la tasa nominal, lo que permite que, si la distribución del valor agregado permanece constante, el rendimiento del capital sea de \$ 35 e igual suma la del trabajo. En el país exportador afectado, en cambio, dichas retribuciones continuarán siendo de \$ 25 para el capital y de \$ 25 para el trabajo.

Para que el producto protegido pueda ingresar al mercado importador será necesario que la retribución total a los factores de producción baje a \$ 30, de modo que compense el valor del arancel. Pero, por otra parte, con el alza en las remuneraciones del factor trabajo y del capital en el mercado protegido, éste podrá desarrollar internamente su producción, no obstante que la misma pueda ser menos eficiente comparada a otras actividades internas y a las similares del exterior.

Del ejemplo antes propuesto pueden extraerse las siguientes conclusiones, que darán clara idea de los problemas que puede crear a los países en desarrollo una determinada estructura arancelaria que va elevando los aranceles a medida que se avanza en los procesos sucesivos de la producción.

Recuérdese que una reducción arancelaria en los países desarrollados puede afectar los niveles de la producción interna de actividades antes protegidas, así como los niveles de la importación. En tal sentido cabe mencionar que el descenso de la producción final debido a la rebaja arancelaria va acompañado de un descenso de la importación de sus insumos. La mengua de la producción en las actividades que compiten con producciones externas, aumentará a su vez la demanda de importaciones del producto final, aunque disminuirá la demanda de insumos. El efecto consumo —por la probable reducción del

<sup>3</sup>Para simplificar el razonamiento no se toman en cuenta los costos de exportación, seguro y flete.

precio interno derivado del menor arancel— podrá aumentar la demanda de importaciones del producto final y, por último, esa baja del producto final en el país desarrollado abrirá posibilidades para la localización de esa actividad en los países en desarrollo. Hay en este proceso efectos contrapuestos cuyo resultado final es difícil prever *a priori* si no se cuenta con otros parámetros fundamentales.<sup>4</sup>

Además de lo expresado también deben considerarse otros factores:

i) La protección efectiva de un sistema de aranceles escalonados sobre una línea de producción depende del arancel aplicado al producto final y al aplicado en etapas anteriores (insumos), como así también de la proporción que el valor agregado representa en el precio del bien final.

ii) La tasa efectiva de protección, con las actuales estructuras arancelarias y las relaciones insumo-producto en los países desarrollados, acuerda una protección mayor a sus factores de producción que la que sugieren las tasas nominales.

iii) La existencia de aranceles protectores altera la estructura de precios internos en el propio país desarrollado. A su vez, si este país es de gran magnitud o se une a otros países desarrollados con similares estructuras tarifarias, afecta también los precios relativos internacionales y, por lo tanto, las demandas reciprocas y su estructura entre insumos y bienes finales.

iv) A igualdad del nivel de aranceles sobre el producto final, la mayor protección efectiva para los factores de la producción del país protector estará dada en aquellos productos que tienen la menor carga arancelaria en sus insumos.

Los llamados efecto consumo y efecto producción del arancel, y su cuantificación.

#### 4. Categorías y efectividad de las medidas no arancelarias

Todo intento de evaluar las condiciones de acceso de las exportaciones de un cierto país, o de una región, a los mercados exteriores, debe adoptar como punto de partida la consideración de las principales medidas —además de los aranceles ya comentados— que cercan en mayor o menor grado, a dichos mercados exteriores. Pero estas medidas no arancelarias son tantas y de tan variada naturaleza, y se las adopta y aplica con tan diversos fines, que se hace preciso catalogarlas en grupos homogéneos.

Pueden distinguirse por lo tanto dentro de estas medidas tres tipos o categorías de naturaleza bien definida:

i) Medidas dictadas directamente para restringir las compras exteriores. Son tantas, y adoptan tan diversas características y modalidades de aplicación que las convierten, como ya se ha dicho, en el instrumento más eficaz y más usado actualmente para restringir las importaciones. Muchas de ellas constituyen las llamadas medidas residuales (ilegales), y que en el fondo son incompatibles con las disposiciones del GATT, es decir, no fueron declaradas ni aceptadas al incorporarse el país al Acuerdo General, o no emanan de un 'waiver' (art. 25:5). Estas medidas se inscriben en los cuatro capítulos siguientes. *Participación del Estado en el comercio exterior*: a) subvenciones; b) derechos compensatorios; c) compras del Estado y prácticas restrictivas; d) empresas estatales de comercio exterior. *Trámites aduaneros y administrativos*: a) aforo; b) medidas *anti-dumping*; c) clasificación aduanera; d) otros requisitos administrativos. *Limitaciones específicas*: a) restricciones cuantitativas; b) acuerdos bilaterales; c) restricciones 'voluntarias' y precios mínimos; d) licencias de importación; e) cuotas globales, etc. *Gravámenes*: a) depósitos previos; b) derechos de administración y

estadística; c) gravámenes discriminatorios y derechos variables; d) restricciones crediticias a las importaciones.

ii) Medidas adoptadas con finalidades supuestamente ajenas al comercio exterior pero que, directa o indirectamente, lo entorpecen. Estas medidas que configuran diversas normas apuntan a la protección de la salud, al medio ambiente, al consumidor interno (calidad y seguridad) y a la fauna y la flora. (Normas industriales, sanitarias, fitosanitarias y de seguridad, reglamentos de embalaje, etiquetado y marcaje, etc.).

iii) Medidas que hacen a políticas específicas distintas a la de comercio exterior pero que pueden afectarla y de hecho lo afectan. Estos arbitrios, aunque en alguna medida atañen al comercio, no pueden ser reputados como proteccionistas ya que hacen a la política económica general de un país y, supuestamente, deben operar como un todo orgánico. Se distinguen en esta categoría la política tributaria y fiscal, la monetaria, la política social, etc.

Por estas razones deberán considerarse básicamente los dos primeros grupos de medidas.<sup>5</sup>

Como es fácil apreciar por esta breve descripción de las medidas no arancelarias, todas tienen un potencial protector muy superior al del arancel. Más aún, pueden ser manejadas, de forma que permiten una extraordinaria latitud de aplicación —incluso discriminatoria— y una efectividad que, de hecho, facilita fijar límites máximos y mínimos a las compras exteriores. Sobresalen, en este último sentido, las limitaciones específicas integradas casi todas ellas por diversos tipos de restricciones cuantitativas. Cabe anotar que todas estas medidas conllevan un potencial de aumento de precios internos de los productos afecta-

dos que importa el país protector; para los Estados Unidos las restricciones cuantitativas han significado un alza de costos para los consumidores tres veces superior al costo de las tarifas. En Japón y en la Comunidad Económica Europea también se ha presentado este fenómeno —cuya responsabilidad debe atribuirse a los derechos variables que la Comunidad aplica a ciertos productos agrícolas— que alza sus precios en más del 130%.

Como es fácil comprender, a medida que el nivel arancelario se fue reduciendo y cualquier intento de alza se dificulta por los compromisos que los países desarrollados han contraído en el GATT (consolidaciones de tasas NMF), se va desarrollando paralelamente toda una maraña de barreras no tarifarias que, en gran medida, escapan a los compromisos y competencia del Acuerdo General. Su evolución se explica así como la forma más efectiva y cómoda de regular las importaciones en este contexto de nuevo proteccionismo.

La cantidad de estas medidas o barreras es extraordinariamente grande en la Comunidad Económica Europea, en tanto que en los Estados Unidos son menos numerosas y de una variedad más reducida, aunque muy efectivas. En este último país la aplicación mayor se hace recurriendo a restricciones cuantitativas para todo tipo de producto y con reglamentos sanitarios para productos agropecuarios, en tanto que en la Comunidad, además de apelar a estas mismas medidas, se utilizan en gran número los derechos variables, el componente variable, el elemento móvil y los impuestos internos aplicados a productos agropecuarios. Aunque estas barreras se aplican a productos primarios competitivos de las producciones internas sólo para que complementen la oferta de éstas de modo tal que no se envilezcan sus precios internos y los ingresos de sus factores de producción, es curioso comprobar que generalmente coincide su aplicación en productos

<sup>5</sup> Ultimamente, la flotación *intencionada* de las monedas debería considerarse como un elemento protector.

afectados por tasas arancelarias medias o bajas, salvo en algunas posiciones que refuerzan el proteccionismo arancelario.

Como dato de interés, recuérdese que ya en 1974 la frecuencia de aplicación y variedad de estas barreras era sumamente considerable. Así, la *US Tariff Commission* en un documento<sup>6</sup> que utiliza, entre otras informaciones producidas por el GATT, llega al resultado cuantitativo que se recoge en el Cuadro I.

Cuadro I

RESTRICCIONES CUANTITATIVAS EN  
DIECISIETE PAISES INDUSTRIALES

<i>Tipo de barrera</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Total</i>
Cuota bilateral	21	405
Cuota global	28	164
Cuota sin especificar	35	268
Prohibición	32	100
Comercio estatal restrictivo	—	168
Licencia automática	—	32
Licencia liberal	—	110
Licencia discrecional	—	602
Licencia no especificada	—	145
Precios mínimos	—	490
Restricción estacional	—	94
Restricción	2	373
Restricción voluntaria	72	330
Otras	—	77
<i>Total</i>	<i>190</i>	<i>3 358</i>

Repárese que si bien Estados Unidos no tiene aforos con precios mínimos, posee en cambio cinco categorías de precios de aforos aduaneros de tipo proteccionista.

Los países latinoamericanos más afectados por las barreras arancelarias y no arancelarias, consideradas éstas separada o conjuntamente, son aquellos países de agricultura de clima templado y, principal-

mente, aquellos cuyo parque y producción industrial han alcanzado los más altos niveles en América Latina. Esto es, aquellos países de mayor desarrollo o de desarrollo económico medio, que coinciden generalmente con un más alto nivel de ingreso. Son ellos los que producen y exportan el mayor número de productos manufacturados, y sobre los que, según se recordará, recaen más gravosamente las barreras arancelarias y no arancelarias. Además, en el caso de Argentina, por ejemplo, sus productos tradicionales de exportación son productos agrícolas de zonas de clima templado, sujetos a cuotas, reglamentos sanitarios, impuestos internos y derechos variables, los primeros en los Estados Unidos y en la Comunidad Económica Europea casi todos ellos.

A lo anterior deben agregarse ciertas prácticas utilizadas por los países desarrollados que, sin constituir medidas identificables, constituyen de hecho restricciones potenciales de tal efectividad que por simple presencia induce a productores y países exportadores a una restricción voluntaria de sus ventas exteriores. Estas prácticas derivan de la diferente capacidad o poder de negociación que los países desarrollados tienen frente a los países en desarrollo. Es creciente el número de casos en que estas prácticas han ido engrosando y refinando el instrumental restrictivo que hoy utiliza el nuevo proteccionismo.

Aparecen estas prácticas en aquellos casos donde se esgrime como elemento negociador la amenaza de aplicación de un derecho compensatorio, o su aplicación a un país determinado, pero cuya extensión a otro u otros es fácilmente previsible; o también cuando se aconseja oficialmente al poder ejecutivo la implantación de cuotas o contingentes a ciertos productos importados, sin llegar a imponerlos efectivamente; o, finalmente, por citar un último caso de los muchos que aún podrían mencionarse, a la amenaza de prohibición de impor-

<sup>6</sup> U.S. Tariff Commission, *Non Tariff Barriers*, op. cit., p. 18.

taciones de productos de una industria nacional si ella es transferida a un país extranjero. Todas estas prácticas, comprobadas en el caso de los Estados Unidos y de la Comunidad, tienden generalmente a perfeccionarse en forma bilateral. En el Japón, en tanto, las *trading companies* —ya sean estatales o privadas— regulan en forma masiva las importaciones de muchos bienes, no sólo cuantitativamente, sino también con respecto a los mercados proveedores de esos bienes, y soslayan así la adopción de medidas restrictivas y discriminatorias concretas, que son legalmente contrarias al espíritu y a la letra del Acuerdo General (GATT).

#### 5. Tasa efectiva de protección de los factores de producción y sus principales componentes

Tres factores fundamentales concurren para que la tasa efectiva total de protección de los factores de producción sea generalmente superior a la tasa nominal: el escalonamiento arancelario; las barreras no arancelarias que, por aplicación diferenciada hacen subir los precios internos de los países desarrollados en diversas formas según el tipo de producto; y los fletes diferenciales que se establecen en las conferencias marítimas —manejadas por los países desarrollados— para los distintos productos y destinos.

Como se verá a lo largo de este trabajo, el arancel ha perdido parte de su función proteccionista; pero los países desarrollados lo reservan para hacerle cumplir la misión de mantener en su economía interna actividades que perdieron su competitividad respecto de las similares del exterior, principalmente aquellas que producen bienes manufacturados con la utilización de alta densidad de mano de obra. De este modo se fue diseñando una estructura arancelaria que grava más pesadamente los productos terminados que a sus insumos, con lo

que acuerdan una tasa arancelaria de protección a sus factores de producción —trabajo y capital— superior a la que indica la tasa arancelaria nominal. Por lo tanto, esta estructura arancelaria actúa en forma equivalente a un impuesto a la producción externa y como un subsidio a las actividades protegidas.

Esa tasa efectiva de protección se acrecienta con la aplicación de medidas no arancelarias como las restricciones cuantitativas —en su gran variedad de aplicación y de naturaleza—, los derechos variables, las licencias sanitarias, los impuestos específicos internos, etc., factores todos que elevan los precios internos de los bienes protegidos y, por consiguiente, defienden el volumen de la ocupación de los factores y sus ingresos, aunque sea en detrimento del conjunto de la economía interna y repercute desfavorablemente sobre la economía internacional. Más aún, en muchos casos, la influencia de las medidas no arancelarias en la determinación de la tasa efectiva de protección es de un valor superior al efecto del arancel. Estas medidas que, como se ha expresado, recaen primordialmente sobre materias primas agrícolas competitivas de las producciones internas de los países desarrollados y sobre productos manufacturados con alta utilización de mano de obra, en los cuales los países en desarrollo tienen una evidente ventaja comparativa, son responsables, en conjunto, de que los precios internos de los productos protegidos se eleven en más del 130% en la Comunidad Económica Europea y en más de tres veces al efecto del arancel en los Estados Unidos.

Finalmente, el otro factor importante que contribuye a acrecentar considerablemente la tasa efectiva de protección sobre la nominal, está determinado por el costo del transporte que media entre el costo FAS y el CIF, esto es, flete y seguro, en el transporte marítimo. Este costo, seguro y flete, es diferencial por naturaleza y grava

más pesadamente a los productos de mucho volumen y de menor valor por unidad de peso o volumen. Entran en esta categoría de productos principalmente los agrícolas y los mineros.

En un trabajo publicado en 1977 sobre barreras arancelarias y de transporte,<sup>6</sup> tomando el promedio ponderado para el comercio mundial, se llega a la conclusión de que mientras las tasas nominales de protección son de 10.6% para tarifas aduaneras, llegan al 14.7% para el costo del transporte, lo que da una tasa nominal de protección total de 25.3%, que al convertirlos en tasas efectivas de protección para los factores de la producción se transforman, respectivamente, en 19.9%, en 35.6% y en 55.5%. Aun cuando estas cifras no son en sí mismas totalmente confiables debido a las dificultades que plantean su cálculo y los elementos precarios que siempre se deben utilizar para su cuantificación, muestran un orden de magnitud sumamente importante.<sup>7</sup> En todo caso, se trata siempre de un promedio ponderado para el comercio mundial, para el que existen grandes desviaciones según el producto y el país considerados. Estas dispersiones son apreciables en las tarifas aduaneras para bienes manufacturados y sumamente importantes en costos de transporte para productos básicos (principalmente agrícolas, ganaderos y minerales).

Comoquiera que sea, este conjunto de barreras arancelarias, no arancelarias y

costo diferencial del transporte, acrecienta la inelasticidad de la demanda mundial de los productos afectados, que amplían la inestabilidad de los precios en la economía mundial y en los países productores, que lleva, por el conocido mecanismo de los precios relativos, a un cambio en la distribución internacional de los ingresos y en la asignación y nivel de empleo de los recursos humanos y materiales. En otros términos, la estructura de los aranceles y las medidas no arancelarias en los países desarrollados, unidas al costo diferencial del transporte, no sólo elevan la tasa efectiva de protección, sino que alteran la estructura de sus importaciones. Estas importaciones son, desde otro punto de vista, en parte exportaciones de los países en desarrollo, cuya estructura alteran y, como se verá, alientan en los países desarrollados las importaciones de materias primas más que las de productos finales, y donde las demandas de manufacturas se orientan hacia bienes de alta tecnología producidos por los propios países desarrollados antes que a las manufacturas de tecnología simple, producidas por los países en desarrollo. Así, una liberalización del comercio por el desmantelamiento de la actual estructura de aranceles y de barreras no arancelarias, podría generar un aumento de las exportaciones de manufacturas (y algunos productos agrícolas) producidos en los países en desarrollo, con una densidad de mano de obra cuyo costo, como se sabe, es, con relación al de los países desarrollados, mucho menor.

<sup>6</sup>G.P. Sampson y A.J. Yates, "Tariff and Transport Barriers Facing Australian Exports", en *Journal of Transport Economics and Policy*, marzo de 1977.

<sup>7</sup>Es preciso considerar que una primera dificultad deriva de utilizar como costo de transporte la diferencia entre FAS y CIF; la segunda, del uso de las matrices de insumo-producto, en este caso de la UNCTAD; y la tercera, de los errores derivados del hecho de no considerar en las matrices las sustituciones que existen entre los factores de la producción.

#### 6. Obstáculos al libre juego de la división internacional del trabajo y sus efectos

Cabe anotar ahora un hecho importante. El desarrollo industrial alcanzado en algunos de los países más desarrollados de América Latina, descansa, efectivamente y en forma primordial, en el crecimiento y

avance del tipo de industria que produce los bienes manufacturados incluidos en las categorías de bienes que más adelante se definen como industrias ligeras e industrias con mayor densidad de capital, y con utilización de tecnología más 'sofisticada' y avanzada, pero de todos modos al alcance de estos países latinoamericanos. En este sentido, en el ámbito internacional, cuentan estos países con una ventaja comparativa indiscutible, que consiste en la gran diferencia que media entre el tipo de salario

vigente en ellos y los de los países altamente industrializados, disparidad que no alcanza a compensar la mayor productividad física de la mano de obra de estos últimos países. Recuérdese aquí que esta mayor productividad física se debe no sólo a condiciones *intrínsecas* de la mano de obra —capacitación, etc.—, sino también a condiciones *derivadas* de la mayor densidad de capital que la acompaña y al uso de una tecnología muchísimo más avanzada. El Cuadro 2 ofrece una visión clara de la situación.

Cuadro 2

RELACION SALARIO-PRODUCTIVIDAD FISICA EN ESTADOS UNIDOS  
Y TRES PAISES LATINOAMERICANOS

<i>País</i>	<i>Sueldos y salarios por obrero<sup>a</sup></i>	<i>Valor agregado por obrero<sup>a</sup></i>	<i>V.A. S y S<sup>b</sup></i>
Estados Unidos	4.05	3.50	2.18
Argentina	1.00	1.00	3.77
Estados Unidos	5.00	3.00	2.02
Brasil	1.00	1.00	3.33
Estados Unidos	6.46	3.67	2.00
Chile	1.00	1.00	3.90

Fuente: Doc. 16 del Proyecto Regional sobre las negociaciones comerciales multilaterales. CEPAL/UNCTAD/PNUD.

<sup>a</sup>Las cifras de Estados Unidos indican la cantidad de veces que el salario medio y el valor agregado por obrero es mayor que en el respectivo país latinoamericano cuyos productos se compararon.

<sup>b</sup>Expresa la cantidad de unidades de valor agregado obtenida anualmente por una unidad de salarios. La cifra más alta indica la mayor ventaja comparativa del país que la posee. Por ejemplo, mientras en Estados Unidos una unidad de salario produce 2.18 unidades de valor agregado, en Argentina se obtiene 3.77 unidades. Para los productos comparados existe una clara ventaja comparativa para la Argentina.

Comoquiera que sea, son los productos que corresponden a las dos categorías antes mencionadas en los que los países latinoamericanos confían en dar un mayor desarrollo industrial a sus economías con un empleo efectivo de mano de obra y en una diversificación y un aumento de sus exportaciones. Por otra parte, son estos productos los que soportan una mayor carga arancelaria y una más elevada tasa efectiva de protección acompañadas de numerosas barreras no arancelarias —principalmente restricciones cuantitativas—, que dificultan

su venta exterior y, por lo tanto, su desarrollo interno sobre la base de mayores escalas de producción y abaratamiento de costos.

No obstante lo anterior, esas barreras no pueden ser absolutas de modo que, dentro de las limitadas y magras facilidades que los países industriales ofrecen para su importación, las colocaciones latinoamericanas han registrado incrementos crecientes. Esta situación se refleja en el cambio de composición de las exportaciones latinoamericanas al mundo (excluido petróleo).



Cuadro 3

## COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES LATINOAMERICANAS

<i>Productos</i>	<i>1955</i>	<i>1970</i> <i>(% del total)</i>	<i>1975</i>
Materias primas agrícolas	77.1	65.4	66.8
Minerales	8.6	10.7	7.4
Manufacturas	12.4	21.3	24.3
Otras (no especificadas)	1.9	2.6	1.5
<i>Total</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>	<i>100.0</i>

Fuentes: Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional y UNCTAD.

Sería difícil, por cierto, predecir qué composición de las exportaciones de América Latina prevalecería actualmente si no existiesen los obstáculos limitativos y dislocantes antes reseñados. Pero, en cambio, sería fácil suponer que la composición que sugieren las cifras del cuadro 3 favorecerían aún más a las manufacturas, y esto por dos razones principales. Primero, por la mayor elasticidad-precio de la demanda de que gozan en los países desarrollados. Segundo, por la mayor rigidez, en términos generales, de la oferta en los países en desarrollo, a corto y a mediano plazo, de los minerales y los productos agrícolas, donde sin embargo caben excepciones importantes en algunos productos agrícolas (por ejemplo, soja).

En realidad, y como puede desprenderse de lo expresado hasta aquí, se ha producido en la economía mundial un cambio en el patrón internacional de las ventajas comparativas, consideradas éstas por tipo de producto y por país.

Los países desarrollados continúan hoy —y tal vez con mayor amplitud— en la avanzada de las producciones industriales; pero se ha registrado dentro de éstas un cambio significativo. El predominio de los países desarrollados se manifiesta

claramente en aquellas producciones industriales obtenidas a base de un empleo cada vez más intensivo de capital —tanto en equipos como en investigación técnico-científica— y en la aplicación de una tecnología adelantada que, al par que reduce el empleo de la mano de obra requiere cada vez mayor dotación de capital y mercados cada vez más amplios, por la gran dimensión de la escala de producción que esta tecnología requiere. Y por el contrario, estos países desarrollados han ido perdiendo en forma creciente su predominio en producciones que sólo requieren cuotas modestas de capital e investigación, tecnología sólo de mediana complejidad, pero que en cambio utilizan una gran densidad de mano de obra. En estas últimas producciones las ventajas comparativas en el ámbito de la economía mundial se han volcado en favor de los países en desarrollo y, entre éstos figuran, por supuesto, los latinoamericanos.

En una amplia gama de productos, como la gran variedad de textiles —telas, casimires, ropa confeccionada y otras prendas de vestir de algodón, lana y mezclas con fibras sintéticas—; calzado de diversos tipos y materiales; una larga serie de alimentos procesados, etc., ha sido po-

sible comprobar la gran competencia que las economías internas de los países desarrollados están sintiendo como consecuencia de la importación de los productos de estos tipos de industria, elaborados en países latinoamericanos y en otros países en desarrollo. Si bien todo esto constituye un proceso encuadrado en la evolución histórica de la economía de los países, puede resultar hoy en cierto modo sorprendente la amplitud que registra y la celeridad con que el mismo opera.

En rigor, existe una diferencia fundamental en la amplitud con que el proceso del cambio del patrón internacional de las ventajas comparativas está operando actualmente, con el que se observó en el pasado. Antiguamente sólo uno o dos países iban alcanzando poco a poco un mayor desarrollo basado en el avance industrial, cuya producción no sólo abastecía simultáneamente el consumo interno sino que, en forma paulatina, iba ganando mercados exteriores. Pero en una economía mundial en expansión, y con numerosos países en desarrollo necesitados de esos tipos de productos, no se provocó, en la práctica, dislocamiento alguno en la economía mundial.

Pero durante los últimos años, y en forma que crece rápidamente, este proceso se ha extendido a una serie numerosa de países en desarrollo que, súbitamente, aparecen en el ámbito mundial como exportadores de una amplia gama de bienes finales manufacturados, producidos ventajosamente con la utilización de una alta densidad de mano de obra, su factor abundante.

Si bien este cambio en el proceso histórico de desarrollo industrial pudo haber tomado de sorpresa a los países industrializados, la reacción común de éstos no parece coincidir con las soluciones históricas conocidas. En efecto, el proceso de industrialización paulatina de los países en desarrollo más avanzado es irreversible.

Primero, porque ya han desarrollado una serie de actividades industriales, firmemente arraigadas, política y económicamente; y, segundo, porque ya existen conocimientos técnicos, economías externas y otras condiciones favorables, para continuar desarrollando más ampliamente las actividades imperantes, así como otras nuevas, todas con evidentes ventajas comparativas respecto de las similares existentes en los países desarrollados. De acuerdo a esto y según las soluciones que los propios países industrializados otrora han preconizado, deberían reconvertir sus propias actividades internas, cuando son más económicamente desarrolladas en el exterior, requiriendo este proceso, por supuesto, un lapso adecuado y prudencial. En lugar de esta solución económicamente aconsejable, se han adoptado todo tipo de medidas que constituyen otros tantos obstáculos al acceso de aquellas producciones en sus mercados. En otros términos, defendiendo el empleo de factores —mano de obra y capital— en actividades antieconómicas, es decir, ineficientes tanto respecto de las similares del exterior como de otras existentes en la economía interna, lo que lleva a una asignación de recursos económicamente deficiente.

Una de las razones que se suele alegar en los foros internacionales, para justificar estos procedimientos, consiste en la calificación que se hace del bajo salario que se paga en las economías en desarrollo. La falacia de este argumento queda demostrada por la propia teoría económica desarrollada en esos mismos países industriales. En efecto, el salario que se paga en las economías en desarrollo no es un tipo arbitrario de salario; resulta de la productividad marginal de los factores de la producción (en el sentido marshalliano) la que de hecho está determinada por la oferta relativa que hay de estos factores en cada economía. Así, en América Latina el factor abundante, relativamente, es la mano de

obra y el factor escaso el capital. En los Estados Unidos o en Alemania, por ejemplo, el factor abundante es el capital y el escaso, el trabajo. De aquí que en América Latina sea caro, relativamente, el capital y barato el salario, que es exactamente lo contrario de lo que acontece en los países industriales antes citados.

Dados los complejos problemas económico-comerciales planteados precedentemente, que van desde la protección arancelaria y no arancelaria hasta la defensa incondicional del empleo de los factores de la producción en actividades ineficientes de los países desarrollados, todo lo cual afecta las bases de un amplio comercio internacional y un desarrollo armónico y diversificado de las economías de los países en desarrollo, los medios que éstos tienen hoy a su alcance para defender sus legítimos intereses no parecen ser lo suficientemente eficientes para darles solución.

Confirmando lo expresado se incluye a continuación un texto distribuido por el GATT, y emanado del grupo de los países en desarrollo:

**"DECLARACION DE LAS  
DELEGACIONES DE LOS PAISES  
EN DESARROLLO ACERCA DE LA  
SITUACION ACTUAL DE LAS  
NEGOCIACIONES DE LA RONDA  
DE TOKIO, 14 DE JULIO DE 1978**

"1. Los países en desarrollo han tomado conocimiento de la Declaración hecha por algunas grandes naciones comerciantes el 13 de julio de 1978.

"2. Los países en desarrollo no fueron consultados acerca del Marco de entendimiento para la Ronda de Tokio, expuesto en una Declaración de algunas grandes naciones comerciantes el 13 de julio de 1978. Una evaluación completa y equilibrada de la situación en que se encuentran actualmente las negociaciones de la Ronda

de Tokio no puede hacerse sino con la participación plena de todos los países interesados.

"3. La Declaración de algunas grandes naciones comerciantes no refleja adecuadamente ciertas cuestiones que preocupan de manera importante a los países en desarrollo y ha omitido otras, tales como:

- los productos tropicales;
- el principio de que las medidas de salvaguardia no deben discriminar contra los países en desarrollo;
- el derecho de los países en desarrollo a utilizar subvenciones en sus políticas de desarrollo industrial;
- el mejoramiento del artículo XVIII (Ayuda del Estado para favorecer el desarrollo económico) en el contexto del futuro sistema de comercio;
- la eliminación de las restricciones cuantitativas que afecten al comercio de productos de los países en desarrollo que presenten un interés importante para dichos países.

"4. Además, la Declaración de algunas grandes naciones comerciantes no refleja con exactitud la situación actual de las negociaciones sobre algunos puntos esenciales, tales como, en la esfera de la agricultura, la cuestión del trigo, de la carne, de los productos lácteos y de otros productos. La situación actual de las negociaciones en curso es motivo de gran preocupación en lo concerniente a los intereses más importantes del comercio internacional de los países en desarrollo. Las ofertas relativas a las medidas arancelarias y no arancelarias distan mucho de los objetivos fijados en la Declaración de Tokio.

"5. Los autores de la Declaración conjunta, si bien reconocen que existen incertidumbres por lo que se refiere a las ofertas en sectores importantes, aluden a la necesidad de lograr un equilibrio recíproco entre ellos

mismos. Los países en desarrollo abrigan serios temores de que algunos sectores de gran importancia para ellos, con inclusión de los textiles y otros productos, puedan quedar descartados o recibir un trato insuficiente en ese proceso.

"6. Varios de los textos importantes mencionados en la declaración de algunas grandes naciones comerciantes como base para la conclusión de las negociaciones en diferentes esferas fueron preparados sin que los países en desarrollo tuvieran oportunidad de una participación activa, y por ello contienen elementos que pueden afectar gravemente a los intereses comerciales de los países en desarrollo. Así, pues, un futuro acuerdo en esas esferas exigirá la participación plena de los países en desarrollo.

"7. Los países en desarrollo se ven obligados a expresar su temor de que el balance de las negociaciones pueda ser negativo tanto en la esfera sustantiva como en la normativa. Subrayan que en los meses restantes las negociaciones deben llevarse a cabo con mayor respeto de los importantes principios de la transparencia y de la plena participación de todos los participantes.

"8. Por lo que a ellos se refiere, los países en desarrollo continuarán haciendo todos los esfuerzos necesarios para lograr que las negociaciones comerciales multilaterales se concluyan con éxito en el plazo más breve posible, de manera que se alcancen los objetivos de la Declaración de Tokio."<sup>8</sup>

### 7. Perspectivas

Del material estadístico e informativo recogido, así como de su análisis pormenorizado, surge claramente el manejo de los aranceles por tipo y grupo de productos con evidente intención de favorecer y fomentar relativamente el comercio exterior de aquellos que son de venta común entre países

desarrollados y de entorpecer el acceso a los mercados de aquellos que interesan —por su naturaleza— a los países en desarrollo, para lo que han creado una estructura que tiende a mantener aranceles más altos a medida que aumenta el grado de elaboración de los productos.

Por otra parte, el creciente uso de medidas no arancelarias y fletes marítimos diferenciales, que más que compensan muchas rebajas tarifarias acordadas desde las ruedas Dillon y Kennedy, complementan el cuadro de los obstáculos que se oponen al acceso de dichos mercados. La intensificación del empleo de estas medidas en años recientes, debido a la agravación de los problemas económico-monetarios que afectan a la economía mundial, también queda reflejada en aquella información y análisis.

En todo caso, la situación en este aspecto de la apertura de los mercados no parece que perderá su complejidad a corto ni a mediano plazo, con los dos expedientes más importantes en los cuales los países en desarrollo han depositado sus esperanzas de solución: la actual ronda de negociaciones comerciales multilaterales en el GATT y la vigencia de los sistemas generalizados de preferencias, puestos en práctica en años recientes por los países industrializados.

En relación con las negociaciones comerciales multilaterales, los resultados previsibles después de seis años de trabajos en el seno del GATT, parecen ser sumamente magros en el ámbito de los aranceles, y prácticamente nulos en el de las principales medidas no arancelarias que entorpecen las exportaciones de América Latina al mercado mundial. A lo sumo sólo tenderán a consolidar y a no agravar las reglas de juego que hoy aplican los países desarrollados, a los efectos de mantener su participación en el comercio mundial. Por su parte, los SGP, dadas sus cláusulas limitativas en relación a los

<sup>8</sup> GATT, 14 de julio de 1978.

montos máximos de acceso, a la existencia de salvaguardias especiales, a la facultad discrecional que otorgan para modificar la lista de productos, la naturaleza unilateral —no contractual— de estos sistemas, la complejidad de procedimientos requeridos para demostrar el origen nacional de los productos, etc., así como los propios productos incluidos en ellos, no parecen constituir —y así se

ha demostrado hasta el presente— ni una solución óptima a los problemas comerciales y económicos de América Latina, ni una apertura significativa de los mercados de los países otorgantes de estos sistemas.

De esta suerte, frente a la existencia de un grave problema económico-comercial, no se vislumbran, a corto plazo, soluciones eficientes.

## II

### Las condiciones de acceso al mercado de los Estados Unidos

La primera comprobación que cabe anotar del examen de los datos correspondientes a aranceles y a medidas no arancelarias, recogidos para los Estados Unidos, es que la tasa media (aritmética simple) para el conjunto de 1051 partidas arancelarias de interés exportador de América Latina consideradas para el estudio, está por debajo del 10%, lo que constituye una cifra modesta, aunque más elevada de la que varios autores han considerado para el conjunto de las importaciones totales efectuadas por los Estados Unidos.

En cuanto a las barreras no arancelarias son de una variedad más reducida, aplicadas sobre el 40% de las partidas consideradas y de un efecto protector tan severo como son las diversas restricciones cuantitativas y los reglamentos y certificados sanitarios. Esta anotación o comprobación de tipo general se une a la confirmación de que existe una complementariedad en el uso combinado de los aranceles y de las medidas no arancelarias; de modo tal que aranceles bajos o medios van acompañados de dichas medidas, para que los alimentos y diferentes insumos se incorporen a la economía de

los Estados Unidos con ligeras cargas tributarias, pero que, llegado el caso de que compitiesen con las producciones internas, queden limitadas sus importaciones a determinados niveles por medio de las barreras no arancelarias. Otra observación general podría extraerse del material recogido. La estructura arancelaria de los Estados Unidos se ha ido diseñando a través del tiempo de tal modo que cumpliera dos objetivos básicos. Por un lado, asignar a determinados bienes manufacturados (textiles e industrias ligeras con alta densidad de mano de obra y tecnología no muy sofisticada), una tasa efectiva de protección superior, y a veces muy superior a la tasa NMF nominal, por medio de un escalonamiento de aranceles que grava más intensamente a medida que se avanza en el proceso o etapa de producción. La otra observación es que en los productos manufacturados con alta densidad de capital y tecnología avanzada —bienes de inversión y de consumo duradero de lujo—, esa tasa efectiva de protección arancelaria a los factores internos de producción, es sólo relativamente más elevada que la nominal. Esto último

se explica porque en la rueda Dillon y, principalmente en la ronda Kennedy de negociación, la mayor reducción arancelaria se operó para este tipo de bienes, en una economía en expansión y por los cuales los países desarrollados mostraron su mayor interés.

Entrando más en detalle debe observarse que las 1 051 partidas arancelarias de interés exportador de América Latina, cubrieron en 1976 exportaciones totales de la región a los Estados Unidos, por un total de 8 195.9 millones de dólares. (Véase el cuadro 4.)

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS  
(Resumen)

<i>Tasa NMF<sup>a</sup> para los 7 grupos (media aritmética simple)</i>	9.2%
<i>Valor de lo exportado por América Latina a Estados Unidos (1976)</i>	8 195.9 millones de dólares
<i>Desviación de cada grupo con respecto a la media general</i>	
Materias primas agrícolas	-4.5 unidades de %
Alimentos procesados	+ 0.1 unidades de %
Materias primas textiles	-2.8 unidades de %
Textiles y sus confecciones	+ 14.6 unidades de %
Minerales	-5.5 unidades de %
Industrias ligeras	+ 0.2 unidades de %
Industrias más complejas	- 2.5 unidades de %
<i>Tasa efectiva de protección arancelaria<sup>b</sup></i>	
Alimentos procesados	22.1%
Textiles y sus confecciones	42.5%
Industrias ligeras	24.1%
Industrias más complejas	16.2%
<i>Restricciones<sup>c</sup></i>	
Cuantitativas	65 posiciones
Sanitarias	10 posiciones
Otras	1 posición
<i>Partidas consideradas en las 165 posiciones</i>	1 051 partidas

<sup>a</sup>La tasa NMF es la que se ajusta a la cláusula de nación más favorecida, establecida en el artículo primero del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. Esta cláusula expresa que toda concesión otorgada por una parte contratante a un producto originario de otro país, se hace extensiva automáticamente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes.

<sup>b</sup>Utilizando la matriz de insumo-producto de la UNCTAD. Los resultados deben ser considerados como meramente indicativos debido a la forma en que se utilizó la matriz, su propia estructura y el hecho de que no se consideran en ella las sustituciones mutuas de los factores de la producción que pueden ocurrir en el transcurso del tiempo. En todo caso, su orden de magnitud como tal debe considerarse como de rango aceptable.

<sup>c</sup>Se identificaron además, para materias primas agrícolas y alimentos procesados, unas 19 posiciones afectadas por 18 impuestos internos y un impuesto interno selectivo. No se consideraron en los cuadros debido a que los límites de los mismos van de sólo 2% a 6%, siendo el nivel más común el de 3%. Estos impuestos se aplican en el Distrito de Columbia y en 44 Estados y en todos los casos al nivel de consumidor final.

La media aritmética simple de los aranceles aplicados a esas exportaciones fue de 9.2%, tasa media de la cual se desvían con tasas menores las de los grupos de productos clasificados en este trabajo como materias primas agrícolas, materias primas textiles, minerales e industrias complejas (de alta densidad de capital y tecnología). Y por el contrario, con desvíos de signo positivo con respecto a la tasa media se encuentran los alimentos procesados, textiles y sus confecciones e industrias ligeras, de poca complejidad y alta ocupación relativa de mano de obra. (Véase nuevamente el cuadro 4.)

Una de las comprobaciones más importantes radica, sin embargo, desde este punto de vista todavía general, en la diversa altura que, para cada grupo de productos manufacturados, registra la tasa efectiva de protección arancelaria, obtenida, en forma aproximada, considerando los coeficientes de la matriz de insumo-producto elaborada por la UNCTAD. Así, para ali-

mentos procesados, como grupo, la tasa efectiva de protección es elevada (22.1%) como lo es la correspondiente a industrias ligeras (24.1%). En cambio es de rango medio la tasa efectiva que afecta a las industrias más complejas (16.2%) lo que coincide con lo expresado más arriba. En contraste, la tasa efectiva de protección para textiles y sus confecciones es considerablemente elevada (42.5%).

Por otra parte, como ya se ha dicho, la acción protectora de estas tasas efectivas del arancel, se complementa con pesadas y eficaces medidas restrictivas (444 partidas arancelarias afectadas con restricciones cuantitativas, con reglamentos y certificados sanitarios, y con licencia) principalmente los productos manufacturados textiles, alimentos procesados e industrias ligeras.

Adviértase ahora otra observación de interés. Es frecuente encontrar en diversos estudios la afirmación de que la tasa arancelaria media en los Estados Unidos es sumamente baja, referencia que común-

Cuadro 5

ESTADOS UNIDOS: MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS  
(EXCEPTO TEXTILES)<sup>a</sup>  
(Miles de dólares)

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (-)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	3	10.0 a 15.2	+ 5.3 a 10.4	TQ(1), TRQ(1)
Bajo	0.0 a 9%	22	0.0 a 9.2	-0.1 a - 4.7	R(1), Q(3), TQ(1), GQ(3), HS(6)
Total	—	25	—	—	16 restricciones (10 cuantitativas y 6 sanitarias)

Nota: Tasa arancelaria (media aritmética simple): 4.7%. Valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos: 3 878.1 millones de dólares. Las 25 posiciones cubren 156 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 1.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

mente se hace para destacar que este país no mantiene, en su comercio exterior, una posición proteccionista. Sin embargo, cuando se analizan las desviaciones con respecto a esta tasa media para productos de interés exportador de América Latina, la estructura arancelaria (y por consecuencia la tasa efectiva) y las medidas no arancelarias que aplica, resulta difícil coincidir con esa conclusión.

En el caso del grupo "materias primas agrícolas", del cual se consideraron 156 partidas, los aranceles oscilan entre la franquicia (libre) y el 15.2%. En el rango bajo, bastante inferior al 10%, entran unas 22 posiciones con 100 partidas. De todos modos unas 80 partidas ven limitadas sus importaciones con restricciones cuantitativas y reglamentaciones sanitarias. (Véase el cuadro 5.)

Comoquiera que sea, dicho cuadro confirma cabalmente la afirmación efectuada. Primero, que por tratarse de alimentos en bruto y materias primas, el arancel es en general bajo, con una media aritmética simple de 4.7%, donde sólo un par de posi-

ciones muestran desvíos de alguna significación por su elevación. Esto condice con la política de mantener bajo el costo de la alimentación y de los insumos que deben utilizar las industrias internas, como factor eficiente para ofrecer una mayor protección efectiva a los factores de la producción ocupados en ulteriores etapas o procesos manufactureros. Pero, como muchas de estas importaciones compiten con similares producciones internas, la aplicación amplia de medidas restrictivas no tarifarias permite regular cantidades de importación, de modo tal que éstas sólo complementan la oferta interna para adecuar su volumen al de la demanda.

En el grupo de productos denominados "alimentos procesados", y en cierto modo y por lo menos en buena parte pueden ser considerados como bienes procesados con los incluidos en el grupo anterior, la situación que ofrecen los aranceles y en alguna magnitud las medidas no arancelarias, es distinta a la del grupo "materias primas agrícolas".

En primer término la tasa arancelaria

Cuadro 6

ESTADOS UNIDOS: ALIMENTOS PROCESADOS<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	2	20.0 a 24.5	+ 10.7 a 15.4	Q(1), HS(1)
Medio	10 a 17%	4	13.1 a 13.7	+ 3.8 a + 4.4	Q(1), QG(1), HS(1)
Bajo	0.0 a 9%	11	0.0 a 9.8	—9.3 a + 0.6	Q(2), GQ(3), HS(2), P(1)
Total	—	17	—	—	12 restricciones (7 cuantitativas, 1 prohibición, 4 sanitarias)

Nota: Tasa arancelaria (media aritmética simple): 9.3%. Valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos: 995.9 millones de dólares. Las 17 posiciones cubren 85 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 2.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.



media (9.3%) es prácticamente 100% más alta. En segundo lugar, los desvíos con respecto a esa tasa media llegan en dos posiciones de arancel alto a registrar cifras importantes. (Véase el cuadro 6.) Desde el punto de vista de las medidas no arancelarias, éstas tienen una aplicación más amplia que en el grupo anterior. En efecto, sobre las 17 posiciones consideradas recaen en total 12 restricciones, de las cuales ocho pueden considerarse cuantitativas y cuatro de orden sanitario (35 partidas con restricciones cuantitativas y 18 partidas afectadas por barreras sanitarias).

Este distinto tratamiento arancelario y no arancelario para uno y otro de los dos grupos afines que se están considerando, comprueban, a su manera, el escalonamiento nominal de aranceles (4.7% para materias primas y 9.3% para productos alimenticios procesados), lo que permite inferir una tasa efectiva de protección de los factores de producción ocupados en este último grupo, superior a dicha tasa nominal. En efecto, como ya se mencionó en páginas anteriores, esa tasa efectiva es de

22.1%, lo que la sitúa en un rango medio alto.

Finalmente, cabe hacer notar el diferente volumen de comercio implicado en cada grupo de productos que se está analizando. La diferencia entre ambos constituye una cifra extraordinaria: 3 878.1 millones de dólares importados por Estados Unidos desde América Latina en materias primas agrícolas en 1976, en tanto que de alimentos procesados sólo importó 995.9 millones de dólares. No cabe duda alguna que tanto la tasa efectiva de protección como las barreras no tarifarias, deben haber incidido, en alguna medida, en este resultado.

Con respecto a los productos textiles, éstos han sido considerados en dos grupos diferentes. Uno relativo a materias primas textiles o con muy escasa elaboración, y otro constituido por bienes finales o casi totalmente manufacturados. La información correspondiente al primero aparece recogida en el cuadro 7, en tanto que el cuadro 8 contiene las referentes a textiles y sus confecciones.

**Cuadro 7**

**ESTADOS UNIDOS: MATERIAS PRIMAS TEXTILES<sup>a</sup>**

<i>Rango arancelario</i>	<i>Nivel de cada rango</i>	<i>Número de posiciones<sup>b</sup></i>	<i>Tasa NMF (%)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de %)</i>	<i>Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)</i>
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	2	10.0 a 11.5	+ 2.0 a + 12.0	XR(3), BQ(1)
Bajo	0.0 a 9%	9	0.0 a 6.4	—5.9 a + 3.9	XR(4), GQ(3)
<i>Total</i>	—	12	—	—	11 restricciones (11 cuantitativas)

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 5.9%. Valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos: 47.6 millones de dólares. Las 12 posiciones cubren 41 líneas tarifarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 3.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

Cuadro 8

ESTADOS UNIDOS: TEXTILES Y SUS CONFECCIONES<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	2	40.4 a 33.6	+ 11.6 a + 6.6	XR(2), XR(1)
Alto	18 a 30%	7	27.8 a 20.5	+ 3.8 a —3.5	XR(7), XR(4), BQ(2)
Medio	10 a 17%	2	17.7 a 15.9	—6.3 a —8.1	BQ(2), XR(1), XR(1)
Bajo	0.0 a 9%	1	9.6	—14.3	XR(1), XR(1)
Total	—	12	—	—	22 restricciones cuantitativas

Nota: Tasa arancelaria (media aritmética simple): 23.95%. Valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos: 370.3 millones de dólares. Las 12 posiciones cubren 201 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 4.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

Las características del tratamiento que da Estados Unidos, tanto con los aranceles como con las medidas no arancelarias, a las materias primas textiles, coincide totalmente con las señaladas para las materias primas agrícolas. Esto es, una tasa media aritmética simple sumamente baja (5.9%) con aranceles individuales por posición en un 75% de rango bajo, y con desvíos por sobre la media que sólo en una posición registra una cifra significativa. Por el contrario, y tal como ocurría con las materias primas agrícolas, el amplio uso de las restricciones cuantitativas (11 posiciones de las 12 consideradas, y 21 partidas de las 41 que abarcan) afectaron el monto de las importaciones. Tanto es así que en 1976 sólo se importaron 47.6 millones de dólares. En otros términos, bajo la apariencia de un arancel escasamente proteccionista, las barreras no arancelarias mantuvieron dentro de ese bajísimo límite el volumen importado. Este grupo constituye, sin lugar a dudas, un buen ejemplo de la naturaleza y efectos del nuevo proteccionismo que están aplicando los países desarrollados.

Por otra parte, el tratamiento aplicado a las manufacturas textiles, es mucho más proteccionista, no sólo desde el punto de vista del arancel, sino también desde el punto de vista de las medidas no arancelarias (véase de nuevo el cuadro 8). Si se consideran en primer término los aranceles, cabe anotar, ante todo, la altura de la tasa media (24%) con desvíos, hacia arriba y hacia abajo, de magnitud apreciable. En segundo lugar, obsérvese que el 75% cae en los rangos alto y muy alto con tasas nominales que van de 20.5% a 40.4%. La tasa efectiva calculada, con cierta latitud de error para esta última tasa, es de casi 95%, cuando la tasa efectiva de protección media para todo el grupo es de 42.5%.

En este caso no cabe duda que la estructura arancelaria de los Estados Unidos protege los factores de la producción ocupados en su ineficiente industria textil, con una tasa efectiva que, si se consideran sólo las partidas más eficientes del exterior y las tasas arancelarias que las gravan, llegan a alturas muchas veces superiores al 80 y al 100%.

Como si este escalonamiento de aranceles con una tasa media de 5.9% para las materias primas y de 24% para las manufacturas de textiles, no brindara la protección necesaria, este último grupo de las manufacturas textiles está sometido a presiones proteccionistas no arancelarias que no tienen precedente en los demás grupos de productos estudiados. En efecto, las 12 posiciones consideradas soportan en conjunto 22 restricciones cuantitativas. Más claro aún, las 201 partidas que implican aquellas 12 posiciones están afectadas por más de 190 restricciones, ya que algunas de esas partidas están afectadas por 2 o 3 restricciones simultáneamente.

Es posible que sea en el sector textil donde con más sutileza y efectividad los países desarrollados hayan diseñado un mecanismo que, por ahora, sobresale sobre otros que son de aplicación común en el nuevo tipo de proteccionismo. Caracteriza este mecanismo el llamado acuerdo textil, que prácticamente obliga adherirse al mismo para tener acceso a un mercado extranjero. Esta aceptación del acuerdo lleva a celebrar convenios de tipo bilateral donde se establecen cuotas, cuya observancia

resulta obligatoria. Estos convenios bilaterales establecen, asimismo, los porcentajes de incremento permitidos anualmente para las exportaciones por sobre la cuota base.<sup>9</sup> Estados Unidos, hasta marzo de 1978, llevaba ya firmados acuerdos o convenios de este tipo, con siete países latinoamericanos, convenios que obligan a mantener una cuota, o sea, a restringir las exportaciones a un nivel predeterminado. Lo curioso es que, hasta ahora, se han celebrado convenios entre países en desarrollo con países desarrollados, pero no se sabe de ningún acuerdo perfeccionado entre dos o más países desarrollados dentro del marco del convenio "multifibra".

Tal como cabía esperar, las importaciones de textiles manufacturados efectuadas bajo tales condiciones fueron en 1976 sumamente bajas, 370.3 millones de dólares.

El grupo integrado por los minerales en diverso estado de elaboración, de interés exportador de América Latina, parece tener el trato más liberal entre los productos considerados. (Véase el cuadro 9.)

<sup>9</sup> Varios países desarrollados son signatarios de este convenio y, entre ellos, por supuesto, los de la Comunidad Económica Europea.

Cuadro 9

ESTADOS UNIDOS: MINERALES<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	—	—	—	—
Bajo	0.0 a 9%	8	0.0 a 9.5	-3.7 a +5.8	L(1)
Total	—	8	—	—	1 restricción cuantitativa

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 3.7%. Valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos: 1 136.6 millones de dólares. Las ocho posiciones cubren 51 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 5.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

El arancel medio de este grupo es el más bajo registrado (3.7%) y se ha podido identificar sólo una restricción (licencia) entre las ocho posiciones consideradas que cubren 51 partidas. El valor de las importaciones efectuadas en 1976 por Estados Unidos de los países latinoamericanos registró la importante cifra de 1 136.6 millones de dólares.

Aparentemente para el tratamiento de este grupo rige el mismo principio arancelario que Estados Unidos aplica a las otras materias primas antes estudiadas. Pero en cuanto a medidas no arancelarias el tratamiento es más liberal, a juzgar por el número de barreras que aplica en los otros dos casos. Se da así la importación de materias primas minerales con reducido gravamen, lo que permite aplicar tasas más elevadas a la importación de productos elaborados con esos minerales, estableciendo de este modo un escalonamiento tarifario cuya consecuencia es una tasa efectiva superior a la nominal. Por otra parte, la ausencia de aparentes limitaciones cuantitativas permitiría suponer que la oferta

interna —para mantener reservas en la explotación de sus yacimientos y minas o por otras razones— necesita ser acrecentada para satisfacer la demanda interna de estas materias primas minerales.

El grupo “industrias ligeras”, para el que se consideraron 31 posiciones que abarcan 270 partidas, constituye, para América Latina, un conjunto de productos de especial interés, porque entre ellos, además de darse las ventajas comparativas internacionales derivadas de la abundancia relativa de mano de obra, están aquellos que permitirán en el futuro o por lo menos deberían permitir una diversificación productiva y una diversificación de sus exportaciones. Conjuntamente con los productos incluidos en los grupos “alimentos procesados” y “manufacturas textiles”, integran los llamados productos no tradicionales, cuya exportación tiene una importancia que resulta ocioso destacar y ya comentada en páginas anteriores.

Como puede apreciarse en el cuadro 10 la tasa arancelaria media nominal (9.4%) no es de altura considerable. Sin embargo,

Cuadro 10

ESTADOS UNIDOS: INDUSTRIAS LIGERAS<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	2	23.5 a 19.0	+ 14.2 a + 9.7	GQ(1), XR(1)
Medio	10 a 17%	8	17.4 a 11.1	+ 8.1 a + 1.8	Q(1)
Bajo	0.0 a 9%	21	0.0 a 9.9	+ 0.6 a -9.4	ASP(1), XR(2), GQ(1), Q(1), NE(1)
Total	—	31	—	—	7 restricciones cuantitativas, 1 ASP, 1 NE: total 9

Nota: Tasa arancelaria (media aritmética simple): 9.4%. Valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos: 511.7 millones de dólares. Las 31 posiciones cubren 270 líneas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 6.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

se observan desviaciones con respecto a esa media de cierta magnitud en dos posiciones de rango alto y en varias de rango medio (en total unas 63 líneas tarifarias). Sin embargo, la mayor concentración de posiciones (21 con unas 170 partidas) aparecen en el rango bajo, con bastantes partidas libres de derecho. Esta circunstancia determina, en el fondo, que aquella tasa media para todo el grupo sea sólo de cierta altura.

Esta relativa liberalidad en el tratamiento arancelario no va acompañada de igual disposición en materia de barreras no arancelarias. En efecto, nueve posiciones con 95 líneas tarifarias están afectadas por restricciones cuantitativas. En rigor, este arancel de rango bajo que muestran las 21 posiciones y las 170 partidas que las componen, resulta del hecho de que ya antes de que los países en desarrollo comenzaran a adquirir competencia internacional y a exportar dichos productos,

esos aranceles estaban negociados y consolidados en el GATT. Dada la imposibilidad legal de aumentarlos, se recurrió al nuevo tipo de proteccionismo ya comentado y que tiene su manifestación más visible en el uso concertado de las medidas no arancelarias. Como ya se indicó, estas medidas son, desde el punto de vista proteccionista, mucho más eficaces que el arancel.

No debe extrañar por consiguiente que el volumen de comercio, o sea, el valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos, no registre una cifra de consideración (511.7 millones de dólares).

Finalmente el grupo de productos considerados como de relativamente alta densidad de capital, que emplea una tecnología avanzada y tiene una cierta sofisticación, muestra una tasa media de valor reducido e inferior a la media del conjunto de los 7 grupos considerados. (Véase el cuadro 11.)

**Cuadro 11**

**ESTADOS UNIDOS: INDUSTRIAS MAS COMPLEJAS<sup>a</sup>**

<i>Rango arancelario</i>	<i>Nivel de cada rango</i>	<i>Número de posiciones<sup>b</sup></i>	<i>Tasa NMF (%)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de %)</i>	<i>Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (-)</i>
Muy alto	Más de 30%	1	34.4	+ 26.7	
Alto	18 a 30%	3	20.7 a 19.6	+ 13.0 a + 11.9	
Medio	10 a 17%	10	15.6 a 10.0	+ 7.9 a + 2.3	
Bajo	0.0 a 9%	46	9.9 a 0.0	+ 2.2 a -7.7	P(4)
<i>Total</i>	—	<i>60</i>	—	—	4 restricciones: Prohibiciones 4 (2 de ellas sin tasa NMF ni comercio)

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 7.7%. Valor de las exportaciones de América Latina a Estados Unidos: 1 255.7 millones de dólares. Las 60 posiciones cubren 253 líneas tarifarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 7.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

Sólo son cuatro las tasas que tienen una desviación hacia arriba de magnitud considerable con respecto a la media, con aranceles que van de 19.6 a 34.4%. Es decir, las cuatro tasas que en el cuadro 11 se ubican en los rangos alto y muy alto. Con desvíos más modestos pero también hacia arriba, figuran 10 posiciones con 32 líneas tarifarias. La mayor parte de las posiciones (46 que abarcan 213 partidas o líneas arancelarias) figuran en el rango bajo de tarifas que van desde aquellas libres de derechos al 9.9%. La gran mayoría de estas partidas muestran desvíos negativos con referencia a la media, es decir, sus tasas individuales son inferiores a la media. También la tasa efectiva de protección es baja, en relación a las tasas efectivas calculadas para los otros tres grupos de productos manufacturados. (Véase nuevamente el cuadro 4.)

En rigor, esta estructura arancelaria que muestran las 60 posiciones con 253 partidas que se incluyeron en este grupo, proviene de las negociaciones efectuadas en rondas anteriores, principalmente la Dillon y la Kennedy, cuando las condiciones para negociar eran más favorables que en los momentos actuales. La economía estaba entonces en expansión; los países en desarrollo que ya comenzaban a aparecer en el ámbito mundial como exportadores de al-

gunos de los productos incluidos en este grupo, todavía lo hacían en escala reducida, de modo que no llegaban a constituir un peligro visible a corto plazo para las economías de los países industrializados y, finalmente, porque en estos productos se concentraba particularmente el interés de estos países para ampliar el comercio exterior, desarrollar su economía y mantener un alto índice de empleo. Agréguese a lo anterior el hecho de que muchos de estos productos son manufacturados por empresas transnacionales y, en el caso concreto de América Latina, por filiales de las mismas, radicadas en sus principales países.

Esto explica la comprobación antes mencionada, acerca de los aranceles y de la escasa aplicación de prohibiciones de importación establecidas, algunas de ellas por la "Ley de la Marina Mercante de los Estados Unidos", sancionada en 1920. De lo dicho es fácil comprobar y explicar que las exportaciones de América Latina a Estados Unidos en 1976 registraron una cifra importante (1 255.7 millones de dólares) y que, previsiblemente irá en aumento si *perduran las condiciones de acceso al mercado estadounidense* existentes en 1976 y para varios bienes se amplía la capacidad de producción instalada en América Latina.

### III

## Las condiciones de acceso al mercado del Japón

Las condiciones de acceso que ofrece el mercado del Japón a las exportaciones latinoamericanas pueden analizarse a través de tres categorías bien diferenciadas, en las que cabe agrupar los productos de interés exportador de la región latinoamericana.

Por un lado, la categoría, fuertemente protegida, que reúne las materias primas agrícolas y los alimentos procesados. La segunda categoría, relativamente protegida, está constituida por los textiles confeccionados, industrias ligeras e industrias

## Cuadro 12

JAPON  
(Resumen)

<i>Tasa NMF para los 7 grupos</i>	13.4%
<i>Valor de lo exportado por América Latina a Japón (1976)</i>	3 116.9 millones US\$
<i>Desviación de cada grupo con respecto a la media general</i>	
Materias primas agrícolas	+ 13.9 unidades de %
Alimentos procesados	+ 14.5 unidades de %
Materias primas textiles	- 10.1 unidades de %
Textiles y sus confecciones	+ 2.0 unidades de %
Minerales	- 8.7 unidades de %
Industrias ligeras	- 3.1 unidades de %
Industrias más complejas	- 2.4 unidades de %
<i>Tasa efectiva de protección arancelaria<sup>a</sup></i>	
Alimentos procesados	68%
Textiles y sus confecciones	45%
Industrias ligeras	26%
Industrias más complejas	22%
<i>Restricciones</i>	
Cuantitativas	33 posiciones
Sanitarias	7 posiciones
Otras	3 posiciones
<i>Partidas consideradas en 126 posiciones</i>	431 partidas

<sup>a</sup>Ver llamada a en el cuadro 4, donde se indica el material utilizado para su cálculo y las imperfecciones del mismo.

más complejas. Finalmente, la tercera categoría, integrada por las materias primas textiles y los minerales, ambos con una clara apertura de tipo librecambista (véase el cuadro 12).

Del análisis de los datos incluidos en los cuadros 12, 13 y 14, es posible inferir una definida intención proteccionista en favor de la agricultura japonesa y de la manufactura o 'procesamiento' de alimentos.

Para lograr este objetivo se apela al nuevo tipo de proteccionismo que se estuvo desarrollando durante los últimos años,

basado sobre la proliferación de barreras y medidas no tarifarias, si bien se lo suele combinar con el antiguo proteccionismo basado en aranceles protectores por altura. (Véanse los cuadros 13 y 14.)

En el caso de las materias primas agrícolas es evidente la intención de proteger la agricultura interna, por una parte, pero sin dejar de lado la creación de un escalonamiento de aranceles, que otorga una tasa arancelaria por partida y una tasa media menor que la que resulta para la etapa ulterior dada por la elaboración de alimentos

Cuadro 13

JAPON: MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media <sup>c</sup> (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	2	35.4 a 355.0	+ 8.1 a + 27.3	ST(1)
Alto	18 a 30%	2	20.0 a 30.0	—7.3 a + 2.7	QR(1)
Medio	10 a 17%	5	10.0 a 17.7	—17.2 a —10.6	DL(3), HS(2), Q(1), QR(2)
Bajo	0.0 a 9%	11	0.0 a 8.8	—27.3 a —18.5	DL(4), GQ(1), Q(2), HS(2)
Total	—	20	—	—	19 Restricciones: DL(7), HS(4), GQ(1), Q(6), ST(1)

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 27.3% considerando tabaco en bruto que tiene una tasa de 355.0%, sin tabaco la media es de 10.0%. Valor de las exportaciones de América Latina a Japón: 542.8 millones de dólares. Las 20 posiciones cubren 91 líneas arancelarias.

<sup>a</sup> Ver anexo 8.

<sup>b</sup> A cuatro dígitos.

<sup>c</sup> A la media de 27.3%.

Cuadro 14

JAPON: ALIMENTOS PROCESADOS<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	5	35.0 a 35.4	+ 7.1 a + 7.5	DL(2), Ne(2), Q(2), HS(2)
Alto	18 a 30%	4	18.8 a 25.0	—9.1 a —2.9	DL(2), Q(2), HS(1)
Medio	10 a 17%	1	15	—12.9	—
Bajo	0.0 a 9%	—	—	—	—
Total	—	10	—	—	13 Restricciones: DL(4), Q(4), Ne(2), HS(3)

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 27.9%. Valor de las exportaciones de América Latina a Japón 96.7 millones de dólares. Las 10 posiciones cubren 24 partidas arancelarias.

<sup>a</sup> Ver anexo 9.

<sup>b</sup> A cuatro dígitos.



procesados. La tasa media que resulta para las materias primas agrícolas es de 10.0% si se descarta el arancel de la posición 24.01, que corresponde a toda clase de tabaco en bruto, gravado con una tasa de 355.0%.

Por otra parte, el arancel medio que no es del tipo demasiado protector, está complementado en su objetivo de dificultar las importaciones, por 19 restricciones no arancelarias que afectan unas 63 partidas de las 91 consideradas como de interés para América Latina. En esta red de medidas no arancelarias se unen las licencias discrecionales con restricciones cuantitativas y medidas sanitarias. Por supuesto que el valor de las importaciones provenientes de América Latina alcanzó un relativamente bajo nivel de sólo 542.8 millones de dólares, cifra sobre todo determinada por cuatro posiciones que Japón no produce en absoluto (café y azúcar sin refinar) o produce en cantidades insuficientes (carnes y mariscos).

El grupo de alimentos procesados, como ya se ha dicho, ofrece características protectoras similares. La única diferencia consiste en que la tasa media es considerablemente más elevada, lo que da lugar a un escalonamiento tarifario que determina que la tasa efectiva de protección a los factores internos de producción registre la elevada cifra de 68%. En algunos productos esta tasa efectiva es considerablemente más alta. Tómese por ejemplo el caso de la partida 18.06 chocolate y preparados alimenticios, gravada con una tasa de 35%, en tanto que su materia prima cacao en grano (partida 18.01) entra al Japón libre de derechos. De acuerdo con algunos coeficientes obtenidos de la matriz de insumo-producto antes mencionada para productos similares, estos aranceles darían una tasa efectiva de protección para los factores ocupados en la manufactura de chocolate preparado cercana al 100%. Si se calculara la tasa efectiva del costo del transporte, seguramente la suma de las dos daría como resultado una tasa efectiva total casi pro-

hibitiva. Obsérvese que la importación de cacao en grano representa más de 11 millones de dólares, lo que daría lugar a un producto final de más de 60 millones de dólares (sin impuestos), en tanto que la importación de los bienes finales de chocolate sólo registra la suma de 4.8 millones.

Por otra parte, puede observarse en el cuadro 14 que de las 10 posiciones consideradas, 9 caen en los niveles alto y muy alto de arancel, y que su rango va de casi 19% a más de 35%. Al mismo tiempo cabe anotar que esas 9 posiciones con 17 partidas arancelarias están afectadas por 13 restricciones no arancelarias. En este grupo de alimentos procesados es donde más se combina el viejo y tradicional proteccionismo (arancelario) con el nuevo (medidas no arancelarias profusamente aplicadas). Por consiguiente no debe extrañar que el valor importado de alimentos procesados sólo sea de 96.7 millones de dólares.

En rigor, este nuevo proteccionismo, tanto en los Estados Unidos, en la Comunidad Económica Europea y en el Japón, no nació espontánea y súbitamente. Diversas circunstancias determinaron que el mismo fuera el resultado de una evolución de la política económico-comercial, iniciada por los países desarrollados, después de la rueda Kennedy de negociaciones. La fuerte reducción consolidada en el GATT del arancel medio, principalmente sobre productos manufacturados y la consiguiente competencia que desató en el plano internacional; los graves problemas que a partir de 1973 encara la economía mundial; el colapso sufrido por el sistema monetario internacional con la alarmante flotación de las monedas, además de la crisis energética, constituyen algunos de los factores que han conducido al desarrollo y perfeccionamiento de este llamado nuevo proteccionismo.

El conjunto de los grupos 'materias primas textiles' y 'textiles y sus confecciones' muestran características similares, aun

cuando deba advertirse una diferencia en la altura de las tasas arancelarias medias e individuales. Mientras los aranceles que gravan las materias primas textiles —salvo una posición— son de bajo nivel, con una tasa media de 3.3%, los aranceles de textiles y sus confecciones están afectados en un 75% por aranceles altos y medios, siendo su tasa promedio del orden del 15.4%. Esta característica es consecuente con el prin-

cipio, ya reiteradamente señalado en el curso de este trabajo, de otorgar una tasa de protección efectiva a los factores de la producción del bien final superior a la tasa nominal. En el caso de los textiles y sus confecciones la tasa efectiva es del 45% (rango muy alto) si se compara con la del 15.4% (rango medio) que tiene la tasa media nominal. (Véanse los cuadros 15 y 16.)

Cuadro 15

JAPON: MATERIAS PRIMAS TEXTILES<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	1	15.0	+ 11.7	—
Bajo	0.0 a 9%	11	0.0 a 7.5	—3.3 a + 4.2	—
Total	—	12	—	—	—

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 3.3%. Valor de las exportaciones de América Latina a Japón: 357.9 millones de dólares. Las 12 posiciones cubren 22 partidas arancelarias.

<sup>a</sup> Ver anexo 10.

<sup>b</sup> A cuatro dígitos.

Cuadro 16

JAPON: TEXTILES Y CONFECCIONES<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	3	19.8 a 20.0	+ 3.8 a + 4.9	—
Medio	10 a 17%	3	14.0 a 17.5	—1.0 a + 2.5	—
Bajo	0.0 a 9%	2	7.3 a 7.5	—7.5 a —7.7	—
Total	—	8	—	—	—

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 15.4%. Valor de las exportaciones de América Latina a Japón: 936 mil dólares. Las ocho posiciones cubren 53 partidas arancelarias.

<sup>a</sup> Ver anexo 11.

<sup>b</sup> A cuatro dígitos.

Con respecto a lo anterior cabe hacer notar que dichos grupos de productos presentan una situación distinta en la economía interna del Japón. En efecto, este país no es un importante productor de materias primas textiles (con excepción de la seda y de algunas fibras sintéticas), de aquí que su economía necesite importaciones de considerable magnitud. En 1976 las compras al extranjero de materias primas textiles sumaron 357.9 millones de dólares, valor que representa más del 10% de las importaciones totales que el Japón efectuó desde América Latina. Y por el contrario, en textiles y sus confecciones —como productos industriales— Japón, es, desde antiguo, un gran productor y exportador. Primero, ese desarrollo de su industria textil lo alcanzó gracias a la utilización de su mano de obra, cuando ésta tenía un costo mucho más bajo que en la actualidad y cuando también su oferta relativa era mayor que ahora. Luego, sobre esa base, y la que ofrecen las econo-

mías externas, las mayores escalas de producción, la mayor densidad de capital, capacitación, tecnología, etc., desarrolló aún más su ventaja comparativa y su exportación; así, por ejemplo, debió restringir las colocaciones en los Estados Unidos de una amplia serie de partidas, por el así llamado sistema de la restricción 'voluntaria' a las exportaciones.

Comoquiera que sea —materias primas porque no es gran productor y manufacturas textiles por ventaja comparativa —en estos grupos no puede decirse que Japón tenga una posición marcadamente proteccionista por el empleo de medidas ajenas al arancel. Esta situación la confirma, por otra parte, la total ausencia de medidas no arancelarias, por lo menos para las partidas tarifarias cuyos productos interesa exportar a América Latina.

Sin embargo, no debe olvidarse la altura de la tasa efectiva de protección, pues en determinadas partidas arancelarias del grupo textiles y sus confecciones, se aplica

Cuadro 17

JAPÓN: MINERALES<sup>a</sup>

<i>Rango arancelario</i>	<i>Nivel de cada rango</i>	<i>Número de posiciones<sup>b</sup></i>	<i>Tasa NMI (%)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de %)</i>	<i>Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)</i>
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	—	—	—	—
Bajo	0.0 a 9%	4	0.0 a 8.2	—4.7 a + 3.4	DL(1)
<i>Total</i>	—	4	—	—	1 Restricción: DL(1) (oro y material radioactivo)

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 4.7%. Valor de las exportaciones de América Latina a Japón: 1 038.9 millones de dólares. Las cuatro posiciones cubren 37 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 12.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

una protección basada en el uso tradicional del arancel y cuya media efectiva es sumamente alta.

En minerales, cuyas importaciones en 1976 procedentes de América Latina representaron la tercera parte del total adquirido a dicha región, el Japón mantiene aranceles sumamente bajos cuya tasa media sólo alcanza al 4.7%. (Véase el cuadro 17.)

Esta situación es explicable por el hecho de que el Japón no cuenta con minas y yacimientos suficientes que provean de los insumos necesarios para la industria de bienes duraderos de uso y para los bienes de capital, sectores manufactureros allí considerablemente desarrollados. Tanto la reducida tasa media arancelaria ya indicada, como el elevado valor de las importaciones desde América Latina —1 038.9 millones de dólares—, a lo que habría que agregar la aplicación de una sola licencia discrecional a la importación de oro y material radioactivo, indican claramente que el acceso de estos productos al mercado japonés se hace en condiciones liberales.

Como puede observarse, en todos aque-

llos rubros donde no tiene producción o ésta es fuertemente deficitaria, el Japón ofrece no sólo acceso a su mercado interno, sino que, a través de las tasas arancelarias, aparentemente no tiene intención, por lo menos a corto plazo, de desarrollar este tipo de producción. Sin duda influyen sobre esta actitud motivos climáticos y ecológicos, como así la carencia de minerales económicamente explotables.

Los grupos que aquí se han denominado 'industrias ligeras' e 'industrias más complejas', muestran no sólo diverso grado de proteccionismo o diferentes condiciones de acceso al mercado del Japón, sino también distinto uso de los instrumentos protectores: tarifas y medidas no arancelarias. (Véanse los cuadros 18 y 19.)

En el grupo industrias ligeras sólo cinco posiciones se ubican en el rango alto con tarifas que van de 18.3% a 23.5%, en tanto que del resto de las posiciones consideradas, 27 se ubican en los rangos medio y bajo con aranceles que oscilan de un límite mínimo de 0.0 a un máximo de 17.5%.

**Cuadro 18**

**JAPON: INDUSTRIAS LIGERAS<sup>a</sup>**

<i>Rango arancelario</i>	<i>Nivel de cada rango</i>	<i>Número de posiciones<sup>b</sup></i>	<i>Tasa NMF (%)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de %)</i>	<i>Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)</i>
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	5	18.3 a 23.5	+ 8.1 a 13.2	DL(1), Q(1)
Medio	10 a 17%	12	10.0 a 17.5	—0.3 a + 7.2	DL(2), R(2)
Bajo	0.0 a 9%	15	0.0 a 9.3	—10.3 a —0.1	DL(2)
<i>Total</i>	—	32	—	—	8 Restricciones cuantitativas

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 10.3%. Valor de las exportaciones de América Latina a Japón: 55.2 millones de dólares. Las 32 posiciones cubren 89 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 13.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

Cuadro 19

JAPON: INDUSTRIAS COMPLEJAS<sup>a</sup>

<i>Rango arancelario</i>	<i>Nivel de cada rango</i>	<i>Número de posiciones<sup>b</sup></i>	<i>Tasa NMF (%)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de %)</i>	<i>Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas ( - )</i>
Muy alto	Más de 30%	1	65.1	+ 54.1	ST(1)
Alto	18 a 30%	1	18.8	+ 7.7	
Medio	10 a 17%	17	10.0 a 15.0	-1.0 a + 4.0	DL(1)
Bajo	0.0 a 9%	21	5.0 a 9.3	-6.0 a -1.8	DL(1)
<i>Total</i>	—	<i>40</i>	—	—	3 Restricciones (2 cuantitativas, 1 comercio del Estado)

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 11.0%. Valor de las exportaciones de América Latina a Japón: 89.4 millones de dólares. Las 40 posiciones cubren 115 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 14.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

En otros términos, el conjunto de aranceles se mueve con una amplia gama de dispersión. Su tasa media nominal es de 10.3% y su tasa efectiva de protección de 26%.

En cambio, ocho restricciones cuantitativas afectan a productos que revisten gran interés para muchos países latinoamericanos.

El grupo correspondiente a industrias más complejas, aunque registra una tasa nominal media de 11.0%, muy similar a la del grupo anterior y una tasa efectiva de protección de 22%, aplica 3 restricciones de las cuales sólo dos sobre posiciones que son de interés para algunos países de América Latina.

## IV

## Las condiciones de acceso al mercado de la Comunidad Económica Europea

El mercado de la Comunidad Económica Europea es, en alto grado, de los aquí estudiados, el más fuertemente protegido. No sólo por la hábil combinación de los aranceles y su estructura, con las barreras no arancelarias, sino por la sutileza, 'sofisticación' y variedad de éstas, que hacen ardua y difícil su identificación. Incluso, el

diseño de algunas de estas medidas se ha efectuado en tal forma que su negociación, no obstante la amplitud de materias incluidas en la actual ronda de negociaciones comerciales multilaterales (ronda Tokio), escapa a la competencia del GATT, imposibilitando así su catalogación e identificación.

Analizando los datos e informaciones que pudieron recogerse para la Comunidad resulta, como primera observación de tipo general, que la tasa media (aritmética sin ponderar) es de 8.8% que en realidad es una tasa baja dentro del conjunto estudiado. Sin embargo, las desviaciones con respecto a esta media que resultan de las 479 partidas arancelarias estudiadas son en algunos casos importantes, como consecuencia de los distintos énfasis proteccionistas que recaen sobre cada grupo de productos o de posiciones y partidas, énfasis donde cabe destacar el escalonamiento arancelario

por grado de elaboración en el intento de dar a los factores productivos una protección efectiva mayor que la indicada por la tasa nominal. Así, para los productos incluidos en las categorías textiles y sus confecciones, industrias ligeras e industrias de mayor complejidad, esas tasas efectivas, 40%, 15% y 22% respectivamente, son superiores a las tasas nominales. Como se advertirá más adelante, esta estimación de la tasa efectiva de protección no pudo ser calculada para el grupo 'alimentos procesados'. (Véase el cuadro 20.)

Cuadro 20

**COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA**  
(Resumen)

<i>Tasa NMF para los 7 grupos (media aritmética simple)</i>	8.8%
<i>Valor de lo exportado por América Latina a la CEE (1976)</i>	8 001.1 millones de unidades de cuenta
<i>Desviación de cada grupo con respecto a la media general</i>	
Materias primas agrícolas	+ 0.1%
Alimentos procesados	+ 5.0%
Materias primas textiles	- 3.8%
Textiles y sus confecciones	+ 5.7%
Minerales	- 5.5%
Industrias ligeras	- 1.6%
Industrias más complejas	0.0%
<i>Tasa efectiva de protección arancelaria<sup>a</sup></i>	
Alimentos procesados	<sup>b</sup>
Textiles y sus confecciones	40%
Industrias ligeras	15%
Industrias más complejas	22%
<i>Restricciones</i>	
Cuantitativas	117 posiciones
Sanitarias	17 posiciones
Derechos variables y componentes variables	18 posiciones
Otras <sup>c</sup>	4 posiciones
<i>Partidas consideradas en las 172 posiciones</i>	479 partidas

<sup>a</sup> Ver llamada a del cuadro 4.

<sup>b</sup> No se pudo calcular.

<sup>c</sup> No incluye impuestos internos por las razones aducidas en el texto.

Finalmente, y siempre dentro de este enfoque general, cabe anotar que la Comunidad Económica Europea constituye, no obstante su posición marcadamente proteccionista, un mercado de gran interés para los países latinoamericanos.

De las 24 categorías de medidas no arancelarias identificadas para este trabajo, casi todas son aplicadas por la Comunidad. Salvo muy pocas utilizadas exclusivamente en otros mercados, la Comunidad mantiene con ellas una amplia red proteccionista.<sup>10</sup>

<sup>10</sup>No se han podido individualizar los países de la CEE que imponen, ni las partidas arancelarias que afectan, los impuestos internos utilizados con una amplia variedad de aplicación. Sólo algunas posiciones muy conocidas como carnes, azúcar, harina, café, etc., pudieron ser identificadas. Por esta razón dichos impuestos no figuran catalogados en los cuadros y anexos contenidos en este trabajo. Se sabe, sí, que se aplican profusamente y hacen,

En efecto, medidas no registradas en Estados Unidos y en Japón, como restricciones estacionales, derechos variables, componentes variables, elementos móviles, precios mínimos, diversos tipos de licencias no comunes en otros mercados e impuestos internos diversos, integran parte de la maraña de medidas no tarifarias que complementan las ya conocidas en otros mercados. Todas éstas y otras medidas no arancelarias cumplen una función proteccionista sumamente efectiva en la comunidad. Tanto es así, que

sobre todo, a la política agrícola de la Comunidad, conjuntamente con las restricciones cuantitativas, los derechos variables y los componentes variables. Más aún, la aplicación de estos obstáculos coinciden muchas veces con aranceles 0.0 o de reducido nivel. Con este expediente, aplicado a muchas partidas, se disimulan desvíos importantes con respecto al arancel medio de cada una de las posiciones aquí consideradas.

Cuadro 21

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: MATERIAS PRIMAS AGRICOLAS<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	3	19.0 a 27.0	+ 10.1 a 18.1	BQ(1), L(1), ST(1), HS(1)
Medio	10 a 17%	11	10.0 a 15.9	+ 1.3 a + 7.0	DL(3), GQ(3), MP(1), QR(1), L(3), BQ(1), SR(2), P(1), HS(8), VL(3)
Bajo	0.0 a 9%	11	0.0 a 7.4	-8.9 a -1.4	R(3), GQ(1), DL(2), HS(2), VL(2), VC(1)
Total	—	25	—	—	41 Restricciones: 22 cuantitativas, 11 sanitarias, 5 derechos variables, 1 componente variable y otras 2. En total afectan 102 partidas arancelarias.

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 8.9%. Valor de las exportaciones de América Latina a la CEE: 3 618.9 millones de unidades de cuenta. Las 25 posiciones cubren 133 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver Anexo 15.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

permiten mantener aranceles bajos, y aun nulos, sin que por ello nada pierda la defensa del mercado interno, frente a importaciones de menor precio cif. Así, por ejemplo, el trigo, el maíz y el azúcar en estado sólido tienen, para parte o para toda la partida, un arancel 0.0, pero en cambio soportan un derecho variable que, en la práctica, tiende a igualar el precio del productor más eficiente del exterior, con el precio del productor menos eficiente del interior de la Comunidad. Como se puede observar, este derecho variable, que escapa según la Comunidad a la categoría del arancel y, por lo tanto, no sería negociable, puede ser modificado según las oscilaciones que sufran dichos precios. Con medidas de esta naturaleza, hábil y sutilmente combinadas, puede darse la impresión de que el arancel externo, común para los productos agrícolas, no es de un tipo proteccionista exagerado. (Véase el cuadro 21.)

Por otra parte, siempre con referencia a productos agrícolas, dentro de una posición arancelaria algunas partidas figuran fuertemente gravadas por el arancel, en tanto que otras tienen arancel bajo o simplemente tasa cero. Pero en estos casos, dichas partidas están sometidas a impuestos internos, elementos móviles, componentes variables, derechos variables y/o a restricciones cuantitativas o sanitarias.

Por todo lo expuesto resulta en extremo difícil calcular, para 'alimentos procesados', una tasa efectiva de protección para los factores internos de producción. Pero si se considera lo antes expresado, dicha tasa —aunque sin una cuantificación concreta— no cabe duda que cae en el rango de tasa muy alta, máxime si se agregan en el cálculo las medidas no arancelarias antes citadas.

Todo lo anterior es aplicable tanto a los productos que en este trabajo se han denominado "materias primas agrícolas (exclui-

Cuadro 22

## COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: ALIMENTOS PROCESADOS\*

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	7	18.0 a 29.0	+ 4.2 a + 15.2	LL(2), VC(4), DL(2), BQ(1), Q(1), RL(1), HS(3)
Medio	10 a 17%	4	10.8 a 15.0	—3.0 a + 1.2	VC(1), BQ(1), DL(1), HS(1), VL(1)
Bajo	0.0 a 9%	5	0.0 a 3.5	—13.8 a —10.3	VL(4), HS(2)
Total	—	16	—	—	25 Restricciones: 9 cuantitativas, 10 componente y derechos variables, 6 sanitarias. En total afectan 45 partidas.

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 13.8%. Valor de las exportaciones de América Latina a la CEE: 539.5 millones de unidades de cuenta. Las 16 posiciones cubren 52 partidas arancelarias.

\*Ver anexo 16.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.



das las textiles)" así como los "alimentos procesados", que están representados en total por 185 partidas arancelarias que soportan unas 127 restricciones no arancelarias, sin incluir los impuestos internos.

La tasa media de la primera categoría de productos citada (8.9%) muestra un desvío sobre la tasa media de los siete grupos de productos aquí considerados de + 0.1%, lo que indica que dentro del nivel arancelario de la Comunidad tiene un nivel bajo. Por su parte, la tasa media del grupo alimentos procesados es de 13.8%, superior a la media general y muestra un cierto escalonamiento tarifario con respecto a las materias agrícolas. Esto, unido a la compleja utilización en ambos grupos de las medidas no arancelarias contribuye a determinar el distinto valor de importaciones efectuadas por la Comunidad desde América Latina, de ambos grupos. El monto importado en materias primas agrícolas fue de 3 618.9 millones de unidades de cuenta (cifras de 1976). Debe notarse sin embargo

que el 40% (1 515.7 millones) corresponde al café, producto no cultivado en la CEE, que si bien soporta una tasa media de 13.2%, está gravado con un impuesto específico interno que en la Comunidad varía según el país, pero que en todos los casos es considerablemente elevado y, por supuesto, mucho mayor que la tasa arancelaria. Por el contrario, las importaciones de alimentos 'procesados' apenas registran la suma de 539.5 millones de unidades de cuenta. (Véase el cuadro 22.)

Es curioso comprobar, en el caso de las materias primas textiles, como el tratamiento tarifario y no arancelario que se les da, coincide en el mercado de los Estados Unidos, del Japón y de la Comunidad Económica Europea, excepto el Japón en materia de medidas no arancelarias.

En materia de aranceles en los tres mercados se registran tasas de nivel medio o bajas, de las cuales la tasa media más reducida es la registrada en el Japón (3.3%), seguida por la Comunidad (5%) y luego por

Cuadro 23

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: MATERIAS PRIMAS TEXTILES<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	3	11.0 a 16.0	+ 6.0 a 11.0	BQ(2), DL(1), BQ(1), GQ(1), LL(lista A) (1)
Bajo	0.0 a 9%	14	0.0 a 9.0	—5.0 a + 4.0	DL(4), XR(1)
Total	—	17	—	—	11 Restricciones: Todas cuantitativas. En total afectan 13 partidas

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 5.0%. Valor de las exportaciones de América Latina a la CEE: 425.2 millones de unidades de cuenta. Las 17 posiciones cubren 21 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 17.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

los Estados Unidos con una tasa de 5.9%. La diferencia entre los tres mercados estriba en que por ser los Estados Unidos y la Comunidad productores de muchas fibras textiles —aunque en algunos casos no en cantidades adecuadas a su demanda— regulan el monto de las importaciones con medidas no arancelarias, de tal modo que éstas constituyan un complemento a la producción interna y no un elemento competitivo. De esta forma las fibras textiles importadas con arancel bajo constituyen un insumo barato pero no competitivo de similares insumos producidos internamente. El Japón, por el contrario, no es un gran productor de estas fibras —excepto las de seda y sintéticos que reciben otro tratamiento—, de modo que no utiliza medidas no arancelarias para obstaculizar importaciones. Pero, en todo caso, las materias primas textiles, como insumos importados, tienen en los tres mercados una tasa generalmente baja, lo que posibilita establecer un fuerte escalonamiento tarifario y, por ende, una

alta tasa efectiva de protección. Recuérdese que esta tasa depende de tres factores principales: i) la altura del arancel aplicado a los insumos; ii) la altura del arancel aplicado al bien final, y iii) la proporción en que el valor agregado entra en el costo de dicho bien final.

Contrariamente a lo que acontece con las materias primas textiles, sus manufacturas tienen en la Comunidad un tratamiento arancelario distinto. En efecto, la tasa media nominal alcanza al 14.5%, inferior a la de los Estados Unidos y similar a la del Japón. La tasa efectiva calculada para el grupo "textiles y sus manufacturas" resulta del orden del 40%. Es por supuesto una tasa de rango muy alto y de tipo proteccionista para sus factores productivos, pero debe agregársele, para completar el conocimiento del grado de protección que disfruta este grupo, la extraordinariamente abundante utilización de medidas no arancelarias —básicamente cuantitativas—, que hacen sumamente difícil el acceso al

Cuadro 24

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: TEXTILES Y SUS CONFECCIONES<sup>a</sup>

<i>Rango arancelario</i>	<i>Nivel de cada rango</i>	<i>Número de posiciones<sup>b</sup></i>	<i>Tasa NMF (%)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de %)</i>	<i>Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)</i>
Muy alto	Más de 30%	1	19.0	+ 4.6	Bq(1), DL(1), XR(1)
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	7	13.8 a 17.0	-0.7 a + 2.6	DL(6), GQ(3), XR(6), LL-lista A(1), BQ(2)
Bajo	0.0 a 9%	1	8.5	-6.0	XR(1)
<i>Total</i>	—	9	—	—	Restricciones: 22. Todas cuantitativas, afectan a todas las partidas

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 14.5%. Valor de las exportaciones de América Latina a la CEE: 152.2 millones de unidades de cuenta. Las nueve posiciones cubren 17 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 18.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

mercado comunitario, excepto en las cantidades que esas restricciones cuantitativas permiten. No se ha tomado en consideración la mayor parte de medidas de este tipo que no afectan directamente a países latinoamericanos, tales como las cuotas bilaterales y las restricciones voluntarias, por ejemplo, que inciden sobre las exportaciones de otros países ajenos a la región latinoamericana pero que pueden constituir un toque de atención para éstos. Así y todo, se han identificado una serie de categorías de restricciones que afectan a 17 partidas arancelarias que integran las 9 posiciones consideradas como de interés exportador de América Latina. En el cuadro 24, se observa claramente el estricto control que estas barreras, en su múltiple aplicación, ejercen sobre las importaciones.

En rigor, debe notarse que no todos los países de la Comunidad aplican con idéntico criterio estas barreras; y es por ello que en el cuadro 24 se incluyen como barreras no arancelarias utilizadas, aunque, en algunos casos, sólo dos o tres países apliquen la medida. Por otra parte, las barreras

que afectan a los países que exportan a la Comunidad no están todos afectados por una medida no tarifaria. Así, cuotas bilaterales aplicadas, por ejemplo, por Italia o Francia, sólo afectan a países determinados, y no necesariamente, a todos los proveedores latinoamericanos.

De cualquier forma, debe notarse la profusión de medidas aplicadas y, en aquellos casos en que la restricción pueda ser discutible como ocurre con las licencias discrecionales, pierden ese carácter dudoso, cuando van acompañadas de cuotas o de restricciones voluntarias, como sucede con la Comunidad en materia de textiles y sus confecciones.

Dadas estas referencias es fácil apreciar las razones de la diferencia que muestran los valores importados por la Comunidad de América Latina en materias primas textiles y textiles manufacturados: 425.2 y 152.2 millones de unidades de cuenta, respectivamente.

En cuanto al tratamiento acordado por la Comunidad Económica Europea a los minerales es muy similar al observado para

Cuadro 25

 COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: MINERALES<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	1	14.4	11.2	
Bajo	0.0 a 9%	7	0.0 a 4.0	-3.3 a + 0.8	BQ(1), DL(2)
Total	—	8	—	—	3 Restricciones: Todas cuantitativas, que afectan a 9 partidas arancelarias

Nota: Tasa arancelaria (media aritmética simple): 3.3%. Valor de las exportaciones de América Latina a la CEE: 1 845.0 millones de unidades de cuenta. Las ocho posiciones cubren 24 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 19.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

los Estados Unidos y el Japón. La tasa arancelaria media es de rango muy bajo y sólo presenta una dispersión de alguna relevancia de dicha media en el caso de las partidas incluidas en la posición de metales alcalinos (28.01). (Véanse el anexo 19 y el cuadro 25.)

A diferencia de lo comprobado con referencia a las materias primas agrícolas, alimentos procesados y textiles, esas bajas tasas de arancel no van acompañadas de numerosas medidas no arancelarias. Sólo se usan las licencias discrecionales en dos posiciones y la cuota bilateral en una. Interesan en total nueve partidas arancelarias, aun cuando en las seis afectadas sólo por licencias discrecionales no resulta claro si ejercen una marcada acción proteccionista. En todo caso, el valor de lo importado desde América Latina, 1 845.0 millones de unidades de cuenta, es considerable, y son sus principales productos los minerales metalúrgicos y el cobre; ambas posiciones

libres de derechos y sin medidas no arancelarias que las afecten.

Obsérvase aquí claramente una doble intención: no impedir el ingreso de insumos minerales que resultan imprescindibles para su industria manufacturera al no aplicar a sus importaciones medidas no arancelarias restrictivas; y aplicar a las mismas aranceles reducidos que permiten, por un lado, mantener bajo el costo de los insumos y, por otro, posibilitar que su estructura arancelaria establezca un escalonamiento de aranceles, con su conocida influencia sobre la tasa efectiva de protección a los factores de la producción empleados en las industrias de bienes finales. Esta estrategia o política coincide con la seguida por los Estados Unidos y el Japón; en tal sentido, la Comunidad no señala un nuevo derrotero como ocurrió con los textiles y, principalmente, con las materias primas agrícolas y alimentos 'procesados'.

En materia de industrias ligeras, donde

Cuadro 26

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: INDUSTRIAS LIGERAS<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas ( - )
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	1	20.0	+ 12.8	R(1), BQ(1), GQ(1)
Medio	10 a 17%	9	10.0 a 17.5	+ 2.8 a 10.3	R(2), BQ(3), GQ(1), DL(2)
Bajo	0.0 a 9%	32	0.0 a 9.0	-7.2 a + 1.8	DL(2), R(4), BQ(1)
Total	—	42	—	—	18 restricciones cuantitativas (16) y derechos variables (2). Afectan en total a 38 partidas

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 7.2%. Valor de las exportaciones de América Latina a la CEE: 1 165.8 millones de unidades de cuenta. Las 42 posiciones cubren 90 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 20.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

predominan las tasas arancelarias de nivel bajo y medio, sólo una posición de las 42 consideradas registra una tasa elevada (20.0%). Aparentemente, las condiciones en materia de acceso al mercado de la Comunidad parecen ser más liberales en este grupo de productos. (Véase el cuadro 26.)

No obstante, si se analizan con más detenimiento dichas condiciones, se verá que en 9 posiciones, que incluyen una veintena de partidas, las bajas tasas mencionadas incluso las de nivel alto, soportan medidas no arancelarias que van desde los derechos variables (almidones e inulina y aceites vegetales) hasta diversas barreras cuantitativas. Y, precisamente, las partidas afectadas son de especial interés exportador de América Latina, como las dos posi-

ciones mencionadas y diversos tipos de calzado, baldosas y baldosines, pernos y tuercas, y juguetes no especificados. A pesar de ello el monto exportado por América Latina sobrepasa los mil millones de unidades de cuenta, si bien debe tenerse presente que la mitad de esa suma corresponde a tortas y residuos de aceites vegetales utilizados sobre todo como forraje de su ganadería intensamente protegida como ya se vio antes.

Por lo que se refiere a la tasa efectiva de protección puede asegurarse que es, para este grupo de productos, la más baja de los tres mercados considerados, aun cuando, en proporción, la Comunidad aplica mayor número de restricciones no arancelarias que el Japón y un número

Cuadro 27

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA: INDUSTRIAS MAS COMPLEJAS<sup>a</sup>

Rango arancelario	Nivel de cada rango	Número de posiciones <sup>b</sup>	Tasa NMF (%)	Desviación de la media (unidades de %)	Barreras no arancelarias y número de posiciones afectadas (—)
Muy alto	Más de 30%	—	—	—	—
Alto	18 a 30%	—	—	—	—
Medio	10 a 17%	19	10.0 a 16.0	+ 1.2 a + 7.2	R(2), BQ(2), DL(4), QR(4), LIC(1), P(1)
Bajo	0.0 a 9%	36	0.0 a 9.8	—8.8 a + 1.0	DL(3), BQ(4), L(1), QR(7), ST(1), AL(1), Q(1), P(1)
Total	—	55	—	—	33 restricciones: de las cuales 31 cuantitativas, 1 compra del Estado y 1 prohibición. Además se identificó para una posición sin tasa ad-valorem 1 licencia discrecional, 1 compras del Estado y 1 prohibición

*Nota:* Tasa arancelaria (media aritmética simple): 8.8%. Valor de las exportaciones de América Latina a la CEE: 254.5 millones de unidades de cuenta. Las 57 posiciones cubren 142 partidas arancelarias.

<sup>a</sup>Ver anexo 27.

<sup>b</sup>A cuatro dígitos.

muy similar al de Estados Unidos, apreciadas también proporcionalmente al número de partidas consideradas.

Por último cabe analizar el grupo de industrias más complejas. De las 57 posiciones que cubren 142 partidas o líneas arancelarias resulta una tasa media de 8.8%, cifra que coincide con el promedio de las tasas de los 7 grupos considerados. (Véanse los cuadros 20 y 27.) El desvío con respecto a esa media es de esta manera nulo.

Por otra parte, y contrariamente a lo comprobado en los Estados Unidos y en el Japón, la tasa efectiva de protección calculada para este grupo es superior a la tasa del grupo de partidas incluidas en industrias ligeras. Recuérdese lo expresado en páginas anteriores acerca de las razones que llevan en casi todos los casos a que la tasa efectiva de protección en los países desarrollados se reduzca a medida que los procesos de producción se hacen más complejos, al coincidir éstos por lo general con bienes duraderos de lujo y bienes de inversión. Esto ya quedó comprobado para los Estados Unidos y el Japón.

Si bien las tasas nominales caen en parte en el rango medio, y en su mayoría en el rango bajo, la Comunidad utiliza, para el caso de este grupo de productos de industrias más complejas, toda una amplia gama de medidas no arancelarias. De las 142 partidas consideradas 108 están afectadas por medidas que, sin duda alguna, son de tipo restrictivo, como las cuantitativas y la prohibición. (Véase nuevamente el cuadro 27.)

De esta suerte una tasa media baja, que muestra desvíos con respecto a ella misma de escasa magnitud, se complementa con una verdadera red de restricciones no arancelarias que determinan, entre otras cosas, que los valores de la importación escasamente excedan los 250 millones de unidades de cuenta.

Si hubiera sido posible calcular el efecto protector de estas barreras, aquella tasa arancelaria efectiva se vería incrementada varias veces como elemento protector de los factores internos de producción. Indica esto claramente la aplicación del nuevo proteccionismo y la falta de competitividad internacional de muchas de las industrias productoras de los bienes aquí considerados a través de las partidas analizadas.

En materia agrícola, ya sea en alimentos procesados o en materias primas agropecuarias, en textiles y sus manufacturas, en industrias más complejas y, en parte, en industrias ligeras, la Comunidad recurre más a las medidas no arancelarias que a los aranceles, aunque en ciertas partidas éstos las complementen. En efecto, sobre 149 posiciones analizadas recaen 142 medidas restrictivas no arancelarias.

De los tres mercados aquí estudiados, es indudable que la Comunidad es el exponente más representativo del nuevo proteccionismo comercial que se estuvo desarrollando durante los últimos tiempos. Luego de sustanciales rebajas efectuadas por los grandes países durante las dos últimas rondas celebradas en el seno del GATT; de la creación del Mercado Común Europeo con el diseño y concreción de una política agrícola comunitaria, así como su ampliación de 6 a 9 miembros, y las recesiones registradas últimamente en la economía mundial, se estuvo perfeccionando ese nuevo proteccionismo que ha alcanzado su grado máximo de hermetismo, complejidad, sutileza y 'sofisticación' en esta comunidad de países. Y el mismo se ha centrado, básicamente, en los productos agrícolas y en manufacturas textiles y de otra naturaleza en los que América Latina tiene o puede alcanzar a corto plazo, evidentes ventajas comparativas. Y por el contrario, las materias primas, tanto textiles o minerales, ingresan a este mercado con una relativa liberalidad intencional, ya que ella lleva aparejada, a

la baratura de los insumos para sus manufacturas, la posibilidad de ofrecer a la producción de bienes finales una alta protección efectiva, tanto arancelaria como por medio de restricciones no arancelarias.

Por supuesto, y como ya se ha visto a través del análisis del material informativo utilizado, muchos de los expedientes proteccionistas empleados por la Comunidad, no sólo son originales y exclusivos de ella, sino que, de acuerdo a su empleo, definición y diseño han escapado por ahora a la jurisdicción negociadora del GATT. Por su parte, la misma Comunidad ha declarado enfática y explícitamente durante la actual ronda de negociaciones comerciales multilaterales, que todas las medidas que afectan básicamente a las materias primas agrícolas y a alimentos 'procesados' no son ni serán materia de negociación.

De todas maneras, la conclusión final no permite abrigar mucho optimismo en

materia de comercio internacional para el futuro inmediato.

Comoquiera que sea, el mercado de la Comunidad es un mercado importante para América Latina, como puede apreciarse por el valor de las importaciones que efectuó durante el año 1976 (8 001.1 millones de unidades de cuenta), no obstante el intenso proteccionismo aplicado a los productos antes mencionados, todos ellos de gran ventaja comparativa en América Latina. Así, por ejemplo, esos grupos de productos muestran desvíos con respecto a la media de los siete grupos considerados de +0.1, +5.0 y +5.7%, respectivamente, para materias primas agrícolas, alimentos 'procesados' y textiles y sus manufacturas.

Por último, cabe mencionar que en total se analizaron 479 partidas arancelarias en 172 posiciones, habiéndose comprobado 156 restricciones. (Véase nuevamente el cuadro 20.)

## V

### Resultado de la negociación en el GATT

#### 1. Metodología empleada

En las cuatro primeras partes de este trabajo se expusieron documentadamente las barreras arancelarias y no arancelarias que aplican tres mercados desarrollados, así como la tasa efectiva de protección de los factores internos de producción, resultado de una estructura o perfil arancelario que se caracteriza por un escalonamiento de aranceles que grava más pesadamente los bienes finales que los insumos y productos intermedios.

Corresponde ahora realizar un análisis cuantitativo y cualitativo de las ofertas efectuadas por dichos mercados hasta el

30 de agosto de 1978, ofertas sobre las cuales no cabe esperar modificaciones sustanciales, de manera que en modo alguno alterarán mayormente los resultados aquí ofrecidos. Máxime si se tiene en cuenta la actual inactividad propiamente negociadora del GATT y la proximidad de la fecha de terminación previsible de las negociaciones (diciembre de 1978).

Contar con resultados cuantificados antes de la terminación de la ronda Tokio equivale a poseer un valioso instrumento de negociación ya que, dichos resultados, pueden utilizarse con dos finalidades bien concretas. Una, conocer con anticipación cuánto se recibe con las ofertas efectuadas,

lo que permite, en caso de ser éstas cuantitativa y cualitativamente exiguas, formular nuevas solicitudes o peticiones. Otra, poder graduar, de acuerdo al valor de esas ofertas, las compensaciones que se le soliciten a los países en desarrollo o que éstos deban dar, así como seleccionar las áreas donde se otorguen esas compensaciones de tal modo que sean compatibles con su comercio exterior y su desarrollo interno.

Por otra parte, si en los primeros capítulos se planteó la naturaleza actual del proteccionismo, los resultados de las negociaciones permitirán comprobar hasta dónde —si es que lo son en alguna medida— constituyen una apertura positiva de dichos mercados, cuya protección quedó claramente establecida en páginas anteriores.

En la actual ronda de negociaciones se utilizaron dos técnicas distintas: una para productos tropicales y para productos agrícolas, basada en solicitudes consolidadas hechas por los países en desarrollo seguidas de ofertas individuales hechas por los países desarrollados; y la otra, una fórmula lineal —que conlleva un componente armonizador— pero que no fue aplicada en forma estricta ya que, en algunos casos productos importantes quedaron al margen de ofertas, en otros las reducciones fueron el resultado de aplicar la fórmula, en tanto que a veces esas reducciones fueron mayores o inferiores a tal resultado. De todos modos, ello permite cuantificar resultados para los capítulos 01-24, productos agrícolas y tropicales, y para los capítulos 25-99, productos manufacturados, de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera. Por supuesto, ambos resultados son adicionales, de manera que se puede conocer el total de las ganancias o pérdidas derivadas de la negociación en materia arancelaria.

Una forma de juzgar esos resultados consiste en seleccionar las líneas tarifarias de mayor interés para la región y ver, entre otras cosas, la tasa vigente antes de las ofertas, la tasa resultante de la oferta que

para el futuro regirá el tratamiento del producto en el mercado importador, el valor del comercio (de América Latina a cada mercado importador considerado) la consolidación (o falta de consolidación) de la tasa arancelaria, el monto total de aranceles implicados en la reducción, etc.<sup>11</sup>

Sin embargo, la cuantificación que se hará aquí, será una cuantificación global para toda América Latina, habiéndose considerado para ello las partidas arancelarias que, para el conjunto de la región, alcanzan un valor de exportación a cada mercado importador de 100 000 dólares o más. Las líneas tarifarias no listadas en modo alguno alteran los resultados de la muestra así considerada. Para los Estados Unidos se registraron 1 221 líneas tarifarias, para la Comunidad Económica Europea 563 y para el Japón 268. El valor del comercio o, mejor dicho, de las exportaciones de América Latina a los tres mercados suman en total más de 20 000 millones de dólares (año 1976).

Resulta claro que dada la cantidad de partidas arancelarias tomadas en cuenta se hizo preciso concebir una metodología cuya aplicación permitiera analizar en conjunto los resultados de la negociación arancelaria en sus conceptos y cifras básicas y fundamentales.<sup>12</sup>

Teniendo presente las modalidades de negociación antes mencionadas la secuencia de los diversos pasos o etapas que se siguieron fueron los siguientes:

i) Para productos tropicales y agrícola-

<sup>11</sup>El proyecto Regional UNCTAD / PNUD sobre negociaciones comerciales multilaterales puede suministrar, a todo país que lo solicite, el tabulado completo con los datos mencionados, referidos al propio país.

<sup>12</sup>La mencionada metodología figura en el documento N° 26 del Proyecto CEPAL / UNCTAD / PNUD sobre negociaciones comerciales multilaterales publicado el 21 de enero de 1978. Un anticipo de la misma se ofreció en noviembre de 1977 en el Seminario realizado en Lima sobre n.c.m. con el auspicio de la Junta del Acuerdo de Cartagena.



las, dado que se negociaron con idéntica técnica, se utilizó el siguiente método. Listadas las distintas partidas tarifarias consideradas —exportaciones a cada mercado superior a 100 000 dólares— en una columna se incluye la tasa preoferta aplicada; en otra columna la tasa ofrecida, en una tercera, el valor del comercio cubierto, el principal exportador latinoamericano y el porcentaje que su exportación representa en el mercado exportador, y la tasa del Sistema Generalizado de Preferencias. Con estos datos fue posible multiplicar el valor del comercio por la tasa de prenegociación y, separadamente, por la tasa ofrecida. La suma de la primera multiplicación, dividida por el valor total del comercio que implica dio la tasa media ponderada de prenegociación. La división del resultado de la segunda multiplicación por ese valor del comercio implicado, dio la tasa media ponderada que resulta de la oferta. La diferencia absoluta entre ambas representa, en unidades porcentuales, la magnitud de la rebaja arancelaria que resultó de la negociación. Finalmente, la multiplicación de esta reducción por el valor del comercio implicado, indica cuál es el monto total de la rebaja de los aranceles, el que puede compararse con el valor del comercio implicado para apreciar la mayor o menor importancia que, desde el punto de vista de la apertura arancelaria de los mercados, significa la negociación.

ii) Para los productos manufacturados (capítulos 25-99) se procedió en forma similar, aunque, en rigor, se introdujo una variante en el resultado final. Además de considerar la erosión que produjo en los mismos la aplicación de la fórmula lineal a productos incluidos en el sistema general de preferencias, se apreció dicha erosión por la pérdida de márgenes de preferencia tanto según la tasa ponderada como por el valor total de los aranceles. Esta erosión debe deducirse de la ganancia que arrojó la reducción sobre N.M.F. La variante

consistió en subdividir en tres grupos las ofertas resultantes de la aplicación de la fórmula lineal, esto es: reducción igual a la fórmula, reducción mayor que la fórmula y reducción menor que la fórmula. Esta subdivisión permite valorizar cualitativamente las ofertas y conjeturar la evolución del escalonamiento arancelario.

Teniendo presente lo anterior puede ahora pasarse a analizar los resultados de la negociación sobre aranceles.

## 2. Los resultados de las ofertas de los Estados Unidos

Consistente con la metodología antes descrita, para los capítulos 01-24 (agrícolas y tropicales) de la Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (NCCA), el cuadro 28 ofrece en sus secciones I y II, los datos que resultan de los tabulados del total de las partidas arancelarias seleccionadas por el valor del comercio cubierto por cada una de ellas (100 000 dólares o más). En su sección I considera dos grandes líneas o renglones: i) aquellas con exportaciones cuya tasa arancelaria está considerada en los listados, y ii) las importaciones libres de derecho (tasa 0,0 consolidada antes de la oferta) y que no se incluyen en el renglón anterior.

En la sección II del cuadro se recoge el sumario de los listados referentes al gran acápite de *importaciones consideradas en lista y gravadas (dutiabiles)*, con un análisis detallado de las partidas arancelarias excluidas de la oferta, las ofertas NMF que no significan reducción de la tasa efectivamente aplicada, el total de las líneas arancelarias cubiertas por ofertas que reducen la tasa NMF aplicada, las ofertas que erosionan a los Sistemas Generalizados de Preferencia, y otras ofertas, como aquellas que reducen a tasa cero y las que consolidan importaciones libres antes no consolidadas. Como estas dos secciones del cuadro contienen información sobre tasas

**Cuadro 28**  
**ESTADOS UNIDOS**  
**Capítulos 01 - 24**

Concepto	(1) <i>Tasa aplicada prenegociación ponderada<sup>a</sup> (porcen- taje)</i>	(2) <i>Tasa post- negociación ponderada (porcen- taje)</i>	(3) <i>Dife- rencia (1-2) (unidades de porcen- taje)</i>	(4) <i>Exporta- ciones de América Latina (miles de dólares)</i>	(5) <i>Total aranceles con tasa prenegociación (1×4) (miles de dólares)</i>	(6) <i>Total aranceles con tasa post- negociación (2×4) (miles de dólares)</i>	(7) <i>Reducción total de los aranceles debido a la reducción de la tasa media ponderada (miles de dólares)</i>	(8) <i>Número de partidas arancelarias consi- deradas</i>
<b>I. Total</b>								
Importaciones consideradas en lista (+ 100 000 dólares estadounidenses)	3.2	2.7	-0.5	4 829 933	154 558	130 408	25 415	281
Importaciones libres antes oferta, no en lista	0.0	0.0	0.0	2 491 698	-	-	-	65
<b>II. Tarifas</b>								
A. Importaciones consideradas gravadas	9.1	7.5	-1.6	1 716 031	156 159	128 702	27 457	203
1. Excluidas de ofertas (arancelarias)	9.3	9.3	-	1 018 353	-	-	-	103
2. Ofertas NMF, sin reducción tasa aplicada	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
3. Cubiertas por ofertas (NMF + SGP)	8.7	4.9	-3.8	697 678	60 698	34 186	26 512	100
4. Ofertas que erosionan SGP	4.2	1.4	-2.8	219 227	9 208	3 069	6 139	32
5. Total ofertas libres (NMF)	1.4	0.0	-1.4	171 947	2 407	-	2 407	27
6. Ofertas bajo el SGP	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
B. Consolidaciones NMF libre de derechos	0.0	0.0	0.0	134 016	-	-	-	2
<b>III. Resultado arancelario</b>								
A3 Ganancia NMF	8.7	4.9	-3.8	697 678	60 698	34 186	26 512	100
A4 Erosión SGP	4.2	1.4	-2.8	219 227	9 208	3 069	6 139	32
A3-A4 Ganancia neta	5.6 <sup>b</sup>	3.4 <sup>b</sup>	-2.2	478 451	51 490	31 117	20 373	68
<b>IV. Relaciones fundamentales</b>								
1. Porcentaje del comercio libre consolidado preoferta	34.0							
2. Porcentaje del comercio gravado preoferta	66.0							
3. Cambios en el porcentaje tasa NMF (ponderada)	-3.8	unidades de porcentaje						
4. Porcentaje importaciones gravadas que pasaron a libre	10.0							
5. Consolidaciones de las tasas cero	4.3%							

<sup>a</sup> Se refiere a la tasa efectivamente aplicada y no a la tasa básica. Esta distinción tiene mucha importancia en Japón en que en numerosas líneas arancelarias la tasa aplicada difiere de la tasa básica. En los casos en que la oferta es de una tasa igual a la tasa aplicada no se consideró como oferta.

<sup>b</sup> Esta erosión en el SGP se obtiene dividiendo el valor de los aranceles que resultan de la aplicación de la tasa pre y postnegociación por el valor del comercio de A3 + A4.

previas y posteriores a la negociación (ponderadas por el valor del comercio), las importaciones procedentes de América Latina que implican y la reducción de aranceles que lleva aparejada la reducción de la tasa vigente, es posible, combinando esa información, establecer una serie de relaciones y de resultados arancelarios que aclaran la magnitud de los beneficios derivados de las negociaciones.

Así, en la sección III del cuadro 28, "Resultados arancelarios", puede apreciarse que la tasa vigente antes de la negociación era, como promedio ponderado, de 8.7%, en tanto que después de las ofertas, esa tasa se reducirá 3.8 unidades de porcentaje. En términos del total de aranceles, la negociación significa una reducción de los mismos de 26.5 millones de dólares. Pero como a su vez el Sistema Generalizado de Preferencias erosiona su margen preferencial en 2.8 unidades de porcentaje lo que representa un monto total de aranceles implicados de 6.1 millones de dólares, la reducción efectiva de la tasa ponderada es de 2.2 unidades y el valor de la reducción de los aranceles es de 20.4 millones de dólares. Una forma de apreciar la importancia de este resultado puramente cuantitativo de las negociaciones, consiste en comparar esa reducción de 20.4 millones de dólares, con el valor total de las importaciones gravadas, esto es, 1 716 millones de dólares, así como cotejar esta cifra con el valor del comercio sobre el cual no se formuló oferta arancelaria alguna: 1 018 millones de dólares. La apreciación de la escasa importancia de estos resultados queda librada a las partes negociadoras intervinientes.

Por otro lado, en la sección IV del cuadro 28 "Relaciones fundamentales", aparecen cifras que permiten calificar aún más aquellos resultados; los conceptos incluidos en este cuerpo se explican por sí mismos lo que torna ocioso referirse a ellos.

En lo referente a los capítulos 25-99

(productos manufacturados), la tasa vigente previa a la negociación es de 8.9%, tasa que con las ofertas formuladas por los Estados Unidos durante la actual ronda de negociación la redujeron en 4.5 unidades de porcentaje. La tasa postnegociación implica valores totales de aranceles de 123.8 millones de reducción. Sin embargo, como el Sistema Generalizado de Preferencias se erosiona en 3.7 unidades de porcentaje, que equivale en valor de aranceles a 33.8 millones de dólares, el beneficio neto da una reducción de la tasa media ponderada de 2.5 unidades y 90 millones de dólares de aranceles.

Como en el caso anterior, esta última cifra contrasta con el valor total de las exportaciones sujetas a gravamen antes de la negociación, 3 263.4 millones de dólares, diferencia que es mucho menos pronunciada respecto del valor de comercio sobre el que no se formuló oferta alguna, 413.7 millones de dólares.

En este aspecto de los capítulos 25-99 cabe hacer notar un hecho importante y que permite evaluar mejor el resultado de la negociación arancelaria. Las tasas medias ponderadas que se reducen menos que la fórmula son, en general, las tasas más elevadas (de 14.8 a 12%) muchas de las cuales son de índole proteccionista, en tanto que las tasas que se reducen de acuerdo o en forma equivalente a la fórmula, o en mayor medida que ésta, son tasas medias y bajas. (Véase el cuadro 29.)

Ahondando en este aspecto más bien cualitativo, deben mencionarse, de entre los numerosos casos que existen en las ofertas, sólo unos pocos a título de ejemplo. Así, en las partidas 070113516, 070113590, 080114630, 200716535, 220916840 que tienen un arancel prenegociación de 32%, 39%, 86%, 108% y 72%, se ofreció lo siguiente: nada sobre la primera y segunda partidas arancelarias; 69% sobre la tercera; 93% sobre la cuarta y nada sobre la quinta. En relación con los capítulos

**Cuadro 29**  
**ESTADOS UNIDOS**  
**Capítulos 25 - 99**

Concepto	(1) <i>Tasa aplicada prenegociación ponderada<sup>a</sup> (porcen- taje)</i>	(2) <i>Tasa post- negocia- ción ponderada (porcen- taje)</i>	(3) <i>Dife- rencia (1-2) (unidades de porcen- taje)</i>	(4) <i>Exporta- ciones de América Latina (miles de dólares)</i>	(5) <i>Total aranceles con tasa prenego- ciación (1 x 4) (miles de dólares)</i>	(6) <i>Total aranceles con tasa post- nego- ciación (2 x 4) (miles de dólares)</i>	(7) <i>Reducción total de los aranceles debido a la reducción de la tasa media ponderada (miles de dólares)</i>	(8) <i>Número de partidas arance- larias consi- deradas</i>
<b>I. Total</b>								
Importaciones consideradas en lista (+ 100 000 dólares estadounidenses)	6.2	3.5	-2.7	4 566 383	283 116	159 823	123 293	940
Importaciones libre antes oferta, no en lista	0.0	0.0	0.0	1 242 294	-	-	-	141
<b>II. Tarifas</b>								
A. Importaciones consideradas, gravadas	8.7	4.9	-3.8	3 263 350	283 911	159 904	124 007	787
1. Excluidas de ofertas (arancelarias)	9.4	9.4	0.0	413 717	-	-	-	49
2. Ofertas NMF, sin reducción tasa aplicada	0.0	0.0	0.0	99 366	-	-	-	2
3. Cubiertas por ofertas (NMF)	8.9	4.4	-4.5	2 750 267	244 774	121 012	123 762	736
a. Menos que fórmula	14.8	12.0	-2.8	219 835	32 536	26 380	6 156	65
b. Igual que fórmula	11.2	5.9	-5.3	1 421 176	159 172	83 849	75 323	382
c. Más que fórmula	4.6	0.9	-3.7	1 099 679	50 585	9 897	40 688	284
4. Ofertas que erosionan SGP	6.5	2.8	-3.7	913 517	59 379	25 578	33 801	421
5. Ofertas bajo SGP	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
6. Total ofertas libres (NMF + SGP)	2.8	0.0	-2.8	890 527	24 934	-	24 934	145
B. Consolidación NMF libre derechos	0.0	0.0	0.0	8 932	-	-	-	2
<b>III. Resultado arancelario</b>								
A3a	14.8	12.0	-2.8	219 835	32 536	26 380	6 156	65
A3b	11.2	5.9	-5.3	1 421 176	159 172	83 849	75 323	382
A3c	4.6	0.9	-3.7	1 099 679	50 585	9 897	40 688	284
A3 Total ganancia NMF	8.9	4.4	-4.5	2 750 267	244 774	121 012	123 762	736
A4 Erosión SGP	6.5	2.8	-3.7	913 517	59 379	25 578	33 801	421
A3-A4 Ganancia neta	5.1 <sup>b</sup>	2.6 <sup>b</sup>	-2.5	1 836 750	185 395	95 434	89 961	315
<b>IV. Relaciones fundamentales</b>								
1. Porcentaje del comercio consolidado preoferta	21.39							
2. Porcentaje del comercio gravado preoferta	78.61							
3. Cambios en el porcentaje tasa NMF (ponderada)	-4.5	unidades de porcentaje						
4. Porcentaje importaciones gravadas que pasaron a libre	27.3							
5. Consolidaciones de las tasas cero	0.7%							

<sup>a</sup>Se refiere a la tasa efectivamente aplicada y no a la tasa básica. Esta distinción tiene mucha importancia en Japón en que en numerosas líneas arancelarias la tasa aplicada difiere de la tasa básica. En los casos en que la oferta es de una tasa igual a la tasa aplicada no se consideró como oferta.

<sup>b</sup>Esta erosión en el SGP se obtiene dividiendo el valor de los aranceles que resultan de la aplicación de la tasa pre y postnegociación por el valor del comercio de A3 + A4.

25-99 cabe recordar que en un extenso número de partidas se ofreció menos que la fórmula o no se ofreció nada (por ejemplo textiles), coincidiendo la mayoría de estas rebajas inferiores a la fórmula en las tasas más elevadas de estos capítulos.

Esto indica de una manera indirecta que el perfil o estructura arancelaria que regirá en el futuro en los Estados Unidos aumenta el escalonamiento de aranceles, de manera que la actual diferencia existente entre la tasa nominal y la tasa efectiva de protección se acrecentará cuando se pongan en marcha los resultados de las negociaciones y rijan las nuevas tasas que surgen de las ofertas.

### 3. Los resultados de las ofertas de la Comunidad

El caso de la Comunidad es en muchos aspectos muy similar al que presenta los Estados Unidos. Salvo algunas diferencias que no alteran los resultados que ofrece el cuadro 30, las ofertas parecen coincidir en magnitud, en las partidas en las que se centran y en la determinación de un perfil arancelario basado en un marcado escalonamiento.

En efecto, en relación con los capítulos 01-24, la tasa arancelaria media NMF, que actualmente es de 7%, la oferta comunitaria la reduce en 2.1 unidades de porcentaje. En términos de aranceles, esa reducción baja el monto total de los mismos en 36.5 millones de dólares. Como el SGP sufre en estos capítulos una erosión arancelaria de 1.8 unidades de porcentaje, que equivale a aranceles totales de 734 000 dólares, la ganancia neta es de una reducción de la tasa media ponderada de 2 unidades, que da un valor de aranceles de 35.7 millones de dólares. Como en el caso de los Estados Unidos, este valor contrasta con el de las exportaciones de América Latina, que fue de 2 741.5 millones de dólares, diferencia no tan marcada entre ese valor y el del co-

mercio sobre el que no se efectuó oferta. Sin embargo, obsérvese que este último comercio es el que registra la tasa media ponderada más elevada (14.7%).

Por otra parte la tasa bajo el SGP, elevada antes de la oferta (18.7%) sólo se reduce al 18.6%, o sea que, prácticamente, las 33 partidas arancelarias sobre las cuales se efectuó dicha oferta no obtienen ventaja aparente alguna. Por último, y para señalar otras dos diferencias, las consolidaciones a tasa 0.0 no registraron oferta, y las importaciones gravadas que se ofrece liberar a tasa 0.0 sólo representan el 0.9% del comercio gravado.

En lo que atañe a los capítulos 25-99 (cuadro 31) iguales o similares circunstancias rodean a las ofertas realizadas. En efecto, la tasa media ponderada NMF pasa de 8.7% a 5.7% después de la oferta, lo que da una reducción de 3 unidades de porcentaje que, en términos de aranceles totales, representa 35.6 millones de dólares. Pero como el SGP se erosiona por la aplicación de la fórmula en 4 unidades de porcentaje y 22.5 millones de dólares, los beneficios netos sólo son de 0.8 unidades de porcentaje para la tasa y de 13.1 millones de dólares en el total de aranceles.

Esta reducción, tanto de la tasa como del valor total de aranceles, contrasta marcadamente con la tasa prenegociación (8.6%) y con el valor total de aranceles implicados en las importaciones gravadas que se toman en consideración, 1 259.5 millones de dólares.

Agréguese a lo anterior la falta total de ofertas en materia de SGP, de aranceles libres y de consolidaciones de tasa 0.0 ya existentes, para comprobar las similitudes y diferencias con respecto a los Estados Unidos.

En cuanto a reducciones menores e iguales a las tasas resultantes de la aplicación de la fórmula lineal, las ofertas menores (sobre una tasa media de 8.2%) sólo registran una reducción de una unidad de porcentaje, no habiendo, por el contra-

**Cuadro 30**  
**CEE**  
**Capítulos 01 - 24**

Concepto	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	<i>Tasa aplicada prenegociación ponderada<sup>a</sup></i> (porcentaje)	<i>Tasa post-negociación ponderada</i> (porcentaje)	<i>Diferencia</i> (1-2) (unidades de porcentaje)	<i>Exportaciones de América Latina</i> (miles de unidades de cuenta)	<i>Total aranceles con tasa prenegociación</i> (1 x 4) (miles de unidades de cuenta)	<i>Total aranceles con tasa post-negociación</i> (2 x 4) (miles de unidades de cuenta)	<i>Reducción total de los aranceles debido a la reducción de la tasa media ponderada</i> (miles de unidades de cuenta)	<i>Número de partidas arancelarias consideradas</i>
<b>I. Total</b>								
Importaciones consideradas en lista (+ 100 000 dólares estadounidenses)	7.5	6.6	-0.9	3 901 908	292 643	257 526	35 117	158
Importaciones libres antes oferta, no en lista	0.0	0.0	0.0	90 085	-	-	-	22
<b>II. Tarifas</b>								
A. Importaciones consideradas, gravadas	10.7	9.4	-1.3	2 741 531	293 344	257 704	35 640	119
1. Excluidas de ofertas (arancelarias)	14.7	14.7	0.0	474 000	69 678	69 678	-	62
2. Ofertas NMF, sin reducción tasa aplicada	1.4	1.4	0.0	11 097	155	155	-	5
3. Cubiertas por ofertas (NMF)	7.0	4.9	-2.1	1 735 893	121 513	85 059	36 454	23
4. Ofertas que erosionan el SGP	4.9	3.1	-1.8	40 791	1 999	1 265	734	5
5. Ofertas bajo el SGP	18.7	18.6	-0.1	551 438	103 119	102 567	552	33
6. Total ofertas libres (NMF + SGP)	5.9	0.0	-5.9	25 593	1 510	-	1 510	10
B. Consolidación NMF libre derechos	0.0	0.0	0.0	465 291	-	-	-	2
<b>III. Resultado arancelario</b>								
A3 Ganancia NMF	7.0	4.9	-2.1	1 735 893	121 513	85 059	36 454	23
A4 Erosión SGP	4.9	3.1	-1.8	40 791	1 999	1 265	734	5
A3-A4 Ganancia neta	6.7 <sup>b</sup>	4.7 <sup>b</sup>	-2.0	1 695 102	119 514	83 794	35 720	18
<b>IV. Relaciones</b>								
1. Porcentaje del comercio libre consolidado pro oferta	2.3							
2. Porcentaje del comercio gravado pro oferta	97.7							
3. Cambios en el porcentaje tasa NMF (ponderada)	-2.1	unidades de porcentaje						
4. Porcentaje importaciones gravadas que pasaron a libres	0.9							
5. Consolidaciones de las tasas cero	9.0%							

<sup>a</sup>Se refiere a la tasa efectivamente aplicada y no a la tasa básica. Esta distinción tiene mucha importancia en Japón en que en numerosas líneas arancelarias la tasa aplicada difiere de la tasa básica. En los casos en que la oferta es de una tasa igual a la tasa aplicada no se consideró como oferta.

<sup>b</sup>Esta erosión en el SGP se obtiene dividiendo el valor de los aranceles que resultan de la aplicación de la tasa pre y postnegociación por el valor del comercio de A3 + A4.

**Cuadro 31**  
**CEE**  
**Capítulos 25 - 99**

Concepto	(1) <i>Tasa aplicada prenegociación ponderada<sup>a</sup> (porcen- taje)</i>	(2) <i>Tasa post- negocia- ción ponderada (porcen- taje)</i>	(3) <i>Dife- rencia (1-2) (unidades de porcen- taje)</i>	(4) <i>Exporta- ciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)</i>	(5) <i>Total aranceles con tasa prenego- ciación (1 x 4) (miles de unidades de cuenta)</i>	(6) <i>Total aranceles con tasa post- nego- ciación (2 x 4) (miles de unidades de cuenta)</i>	(7) <i>Reducción total de los aranceles debido a la reducción de la tasa media ponderada (miles de unidades de cuenta)</i>	(8) <i>Número de partidas arance- larias consi- deradas</i>
<b>I. Total</b>								
Importaciones consideradas en lista (US\$ + 100 000)	3.0	2.0	-1.0	3 618 565	108 557	72 371	36 186	405
Importaciones libres antes oferta, no en lista	0.0	0.0	0.0	2 349 167	-	-	-	62
<b>II. Tarifas</b>								
A. Importaciones consideradas, gravadas	8.6	5.8	-2.8	1 259 523	108 319	73 052	35 471	338
1. Excluidas de ofertas (arancelarias)	5.2	9.2	0.0	50 162	4 615	4 615	-	15
2. Ofertas NMF, sin reducción tasa aplicada	2.5	2.5	0.0	21 445	536	536	-	6
3. Cubiertas por ofertas (NMF)	8.7	5.7	-3.0	1 187 916	103 349	67 711	35 638	317
a) Menos que fórmula	8.2	7.2	-1.0	208 832	17 124	15 036	2 088	30
b) Igual que fórmula	8.8	5.4	-3.4	979 084	86 159	52 871	33 288	287
c) Más que fórmula	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
4. Ofertas que erosionan el SGP	10.0	6.0	-4.0	563 302	56 330	33 798	22 532	264
5. Ofertas bajo el SGP	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
6. Total ofertas libres (NMF + SGP)	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
B. Consolidación NMF libre derechos	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
<b>III. Resultado arancelario</b>								
A3a	8.2	7.2	-1.0	208 832	17 124	15 036	2 088	30
A3b	8.8	5.4	-3.4	979 084	86 159	52 871	33 288	287
A3c	0.0	0.0	0.0	-	-	-	-	0
A3 Total ganancias NMF	8.7	5.7	-3.0	1 187 916	103 349	67 711	35 638	317
A4 Erosión SGP	10.0	6.0	-4.0	563 302	56 330	33 798	22 532	264
A3-A4 Ganancia neta	2.7 <sup>a</sup>	1.9 <sup>a</sup>	-0.8	624 614	47 019	33 913	13 106	53
<b>IV. Relaciones</b>								
1. Porcentaje del comercio libre consolidado preoferta	39.4							
2. Porcentaje del comercio gravado preoferta	60.6							
3. Cambio en el porcentaje tasa NMF (ponderada)	-3.0	unidades de porcentaje						
4. Porcentaje importaciones gravadas que pasaron a libre	0.0							
5. Consolidaciones de las tasas cero	0.0%							

<sup>a</sup>Se refiere a la tasa efectivamente aplicada y no a la tasa básica. Esta distinción tiene mucha importancia en Japón en que en numerosas líneas arancelarias la tasa aplicada difiere de la tasa básica. En los casos en que la oferta es de una tasa igual a la tasa aplicada, no se consideró como oferta.

<sup>a</sup>Esta erosión en el SGP se obtiene dividiendo el valor de los aranceles que resultan de la aplicación de la tasa pre y postnegociación por el valor del comercio de A3 + A4.

rio, oferta alguna superior a las reducciones de la fórmula. Sin embargo, si se recurre al tabulado de las 563 partidas arancelarias listadas se advertirá que muchísimas tasas elevadas —superiores al 20% y que en algunos casos llegan al 50%— no han recibido oferta alguna en los capítulos 01-24 (por ejemplo, partidas 20071100, 20071800, 06031100, 08073200, etc.), o sólo recibieron ofertas exiguas. De esta suerte, en forma cualitativa e indirecta se comprueba que el escalonamiento de aranceles en esos capítulos no sólo persiste sino que se acentúa. Finalmente, en relación con los capítulos 25-99, si bien muchas tasas elevadas se reducen de acuerdo a la fórmula, algunas de indole considerable y pertenecientes a partidas de interés de los países en desarrollo o no reciben oferta o ésta es menor que la fórmula.

#### 4. Los resultados de las ofertas del Japón

El caso que plantean las ofertas del Japón no difieren, por sus características y modalidades generales, de lo ya comentado para los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea.

Considerando en primer término los capítulos 01-24 de la NCCA —productos agrícolas, incluidos los tropicales— la tasa media ponderada NMF aún predominante (6.4%) se reduce en 2.2 unidades de porcentaje (véase el cuadro 32) que en términos de reducción del valor de aranceles da un monto de 2.5 millones de dólares. Si se considera que el sistema generalizado de preferencias se erosiona en 3.2 unidades de porcentaje y en un valor de aranceles de 226 000 dólares, los beneficios netos que arrojan las ofertas alcanzan a 2.2 millones de dólares. La comparación de esta cifra con el valor total del comercio cubierto por importaciones gravadas de 410.2 millones de dólares da una idea de lo exiguo de los beneficios derivados de las ofertas efectuadas en estos capítulos. Obsérvese, por otra parte, que la tasa media ponderada que

regirá en el futuro los productos incluidos en los SGP (5.3%), es apenas superior a la tasa NMF que prevalecerá en el futuro (4.2%), lo que da una idea clara de la escasa variación de los nuevos márgenes preferenciales. Obsérvese al respecto que las nuevas ofertas sobre el SGP reducen la tasa ponderada existente (42.3%) en sólo 0.2 unidades de porcentaje, de modo tal que estas ofertas mantienen la tasa media en un mismo nivel preferencial (42.1%). Finalmente, cabe observar que antes de la oferta las importaciones gravadas en el Japón para los capítulos 01-24 eran del orden del 99.7% del total considerado, y que los ofrecimientos sobre reducciones a tasa 0.0 fueron del orden del 0.1% de las importaciones gravadas.

En relación con los capítulos 25-99 (productos manufacturados), el cuadro general parece muy similar al de los capítulos antes mencionados.

En efecto, la tasa media NMF que es actualmente de 9.3% se reduce en 3.2 unidades de porcentaje. Pero cuando las tasas más bajas (7.5% y 4.8%) se reducen, respectivamente, en un porcentaje igual o superior a la fórmula, la tasa media más elevada (18.9%) se reduce en proporción inferior a la fórmula, constituye una clara indicación que el escalonamiento arancelario se acentúa en beneficio de las partidas más protegidas con el arancel. También, esto a raíz de las ofertas, el SGP se erosiona intensamente, en 4.1 unidades de porcentaje. En conjunto, todas estas circunstancias arrojan para América Latina un beneficio arancelario adicional neto de 638 000 dólares, cuyo contraste con el valor del comercio gravado de 314.1 millones de dólares es manifiesto. (Véase el cuadro 33.)

Obsérvese, por otra parte, que la tasa media del SGP de 12.3% se erosiona y, luego de la oferta, queda en 8.2%, cifra que indica la reducción del margen preferencial, aunque estas tasas son superiores a las que rigen y regirán bajo la cláusula NMF (9.9% y 6.7%).



**Cuadro 32**  
**JAPON**  
**Capítulos 01 - 24**

Concepto	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Tasa aplicada prenego- ciación ponderada <sup>a</sup> (porcen- taje)	Tasa post- negocia- ción ponderada (porcen- taje)	Dife- rencia (1-2) (unidades de porcen- taje)	Exporta- ciones de América Latina (miles de dólares)	Total aranceles con tasa prenego- ciación (1 x 4) (miles de dólares)	Total aranceles con tasa post- nego- ciación (2 x 4) (miles de dólares)	Reducción total de los aranceles debido a la reducción de la tasa media ponderada (miles de dólares)	Número de partidas arancelarias consi- deradas
<b>I. Total</b>								
Importaciones consideradas en lista (+ 100 000 dólares estadounidenses)	13.7	13.4	-0.3	797 020	109 192	106 801	2 391	112
Importaciones libres antes oferta, no en lista	0.0	0.0	0.0	2 067	-	-	-	2
<b>II. Tarifas</b>								
A. Importaciones consideradas, gravadas	26.7	26.1	-0.6	410 249	109 536	107 075	2 461	79
1. Excluidas de ofertas (tarifarias)	46.5	46.5	0.0	211 957	98 560	98 560	-	63
2. Ofertas NMF, sin reducción tasa aplicada	0.0	0.0	0.0	78 060	-	-	-	2
3. Cubiertas por ofertas (NMF)	6.4	4.2	-2.2	111 618	7 144	4 688	2 456	12
4. Ofertas que erosionan el SGP	8.5	5.3	-3.2	7 069	601	375	226	5
5. Ofertas bajo el SGP	42.3	42.1	-0.2	8 992	3 804	3 786	18	3
6. Total ofertas libres (NMF + SGP)	5.0	0.0	-5.0	552	28	-	28	1
B. Consolidación NMF libre derechos	0.0	0.0	0.0	1 022	-	-	-	1
<b>III. Resultado arancelario</b>								
A3 Ganancia NMF	6.4	4.2	-2.2	116 618	7 144	4 688	2 456	12
A4 Erosión SGP	8.5	5.3	-3.2	7 069	601	375	226	5
A3-A4 Ganancia neta	5.3 <sup>b</sup>	3.5	-1.8	109 549	6 543	4 313	2 230	7
<b>IV. Relaciones</b>								
1. Porcentaje del comercio libre consolidado preoferta	0.3							
2. Porcentaje del comercio gravado preoferta	99.7							
3. Cambios en el porcentaje tasa NMF (ponderada)	-2.2	unidades de porcentaje						
4. Porcentaje importaciones gravadas que pasaron a libres	0.1							
5. Consolidaciones de las tasas cero	0.3%							

<sup>a</sup> Se refiere a la tasa efectivamente aplicada y no a la tasa básica. Esta distinción tiene mucha importancia en Japón en que en numerosas líneas arancelarias, la tasa aplicada difiere de la tasa básica. En los casos en que la oferta es de una tasa igual a la tasa aplicada no se consideró como oferta.

<sup>b</sup> Esta erosión en SGP se obtiene dividiendo el valor de los aranceles que resultan de la aplicación de la tasa pre y postnegociación por el valor del comercio de A3 + A4.

**Cuadro 33**  
**JAPON**  
*Capítulos 25 - 99*

Concepto	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
	Tasa aplicada prenegociación ponderada <sup>a</sup> (porcentaje)	Tasa post-negociación ponderada (porcentaje)	Diferencia (1-2) (unidades de porcentaje)	Exportaciones de América Latina (miles de dólares)	Total aranceles con tasa prenegociación (1 x 4) (miles de dólares)	Total aranceles con tasa post-negociación (2 x 4) (miles de dólares)	Reducción total de los aranceles debido a la reducción de la tasa media ponderada (miles de dólares)	Número de partidas arancelarias consideradas
<b>I. Total</b>								
Importaciones consideradas en lista (+ 100 000 dólares estadounidenses)	1.1	0.8	-0.3	1 548 149	17 030	12 385	4 645	156
Importaciones libres antes oferta, no en lista	0.0	0.0	0.0	1 170 265	-	-	-	36
<b>II. Tarifas</b>								
A. Importaciones consideradas, gravadas	5.2	4.1	-1.1	314 106	16 334	12 878	3 456	105
1. Excluidas de ofertas (tarifarias)	7.1	7.1	0.0	41 839	2 971	2 971	-	26
2. Ofertas NMF, sin reducción tasa aplicada	1.8	1.8	0.0	167 710	3 019	3 019	-	28
3. Cubiertas por ofertas (NMF)	9.9	6.7	-3.2	104 566	10 352	7 006	3 346	51
a) Menor que fórmula	18.9	11.6	-7.3	30 303	5 727	3 515	2 212	7
b) Igual que fórmula	7.5	5.6	-1.9	39 141	2 936	2 192	744	33
c) Mayor que fórmula	4.8	3.8	-1.0	35 122	1 686	1 335	351	11
4. Ofertas que erosionan el SGP	12.3	8.2	-4.1	66 049	8 124	5 416	2 708	40
5. Ofertas bajo el SGP	4.0	3.2	-0.8	25 168	1 007	805	202	1
6. Total ofertas libres (NMF + SGP)	3.3	0.0	-3.3	30 769	1 015	-	1 015	4
B. Consolidaciones NMF libre derechos	0.0	0.0	0.0	13 328	-	-	-	3
<b>III. Resultado arancelario</b>								
A3a	18.9	11.6	-7.3	30 303	5 727	3 515	2 212	7
A3b	7.5	5.6	-1.9	39 141	2 936	2 192	744	33
A3c	4.8	3.8	-1.0	35 122	1 686	1 335	351	11
A3 Ganancia NMF	9.9	6.7	-3.2	104 566	10 352	7 006	3 346	51
A4 Erosión SGP	12.3	8.2	-4.1	66 049	8 124	5 416	2 708	40
A3-A4 Ganancia neta	1.3 <sup>b</sup>	0.9 <sup>b</sup>	-0.4	38 517	2 228	1 590	638	11
<b>IV. Relaciones</b>								
1. Porcentaje del comercio libre consolidado preoferta	43.05							
2. Porcentaje del comercio gravado preoferta	56.95							
3. Cambios en el porcentaje tasa NMF (ponderada)	- 3.2	unidades de porcentaje						
4. Porcentaje importaciones gravadas que pasaron a libres	9.8							
5. Consolidaciones de las tasas cero	1.1%							

<sup>a</sup>Se refiere a la tasa efectivamente aplicada y no a la tasa básica. Esta distinción tiene mucha importancia en Japón en que en numerosas líneas arancelarias, la tasa aplicada difiere de la tasa básica. En los casos en que la oferta es de una tasa igual a la tasa aplicada no se consideró como oferta.

<sup>b</sup>Esta erosión en el SGP se obtiene dividiendo el valor de los aranceles que resultan de la aplicación de la tasa pre y postnegociación por el valor del comercio de A3 + A4.

En cuanto al análisis partida por partida de los capítulos 01-24, que da una idea indirecta del valor cualitativo de las ofertas, puede observarse que tasas aplicadas, que van de 25% a 355%, pasando por muchas de 35%, 112%, etc., como en las partidas 1701213, 1704221, 170422, 2205210, 1401110 al 2401300, no han recibido oferta alguna de reducción, en tanto que otras de similares niveles, con excepción de las de tabaco (2401110 al 2401300), sólo han merecido ofertas realmente exiguas. Las mayores reducciones en estos capítulos se centralizaron en aranceles medios o bajos.

Con referencia a los capítulos 25-99, las tasas más elevadas —del 20% al 30%— sólo han recibido ofertas que igualan a la tasa efectivamente aplicada, de modo que no hay reducción alguna, o ésta se efectúa en proporción inferior a la fórmula.

### 5. Algunas conclusiones

De las muchas conclusiones que podrían extraerse de la cuantificación realizada sobre las ofertas arancelarias, cabe destacar, por su importancia, las siguientes:

i) la tasa media aplicada por los mercados estudiados no es elevada, excepto en el caso del Japón para productos agrícolas, tomando en cuenta todo el comercio gravado, aunque la tasa media del comercio para el que no se efectuó oferta es, en todos los casos, superior a la primera, principalmente en el caso de Japón —capítulo 01 a 24—, que soporta una tasa de 46.5%. Si esto es así no cabría —si se atiende solamente al promedio— esperar beneficios adicionales de magnitud espectacular;

ii) no obstante, si se recuerda lo expresado al hacer el somero análisis partida por partida, se comprueba la existencia de tasas considerablemente altas de carácter efectivamente proteccionista, sobre las cuales o bien no se efectuaron ofertas o éstas fueron insignificantes —capítulo 01 a 24—, o inferiores a la aplicación de la fórmula lineal —capítulos 25 a 99;

iii) los beneficios adicionales podrían haber sido de este modo muy superiores a los que resultan de las ofertas, no obstante lo modesto de las tasas medias aplicadas aún vigentes;

iv) todo parece indicar que el escalonamiento tarifario ha aumentado, lo que lleva a concluir que la diferencia existente entre las tasas nominales y efectivas de protección se acrecentará cuando rijan las nuevas tasas resultantes de las ofertas;

v) el porcentaje de comercio libre, en relación al gravado, no parece que se alterará mucho, dada la poca monta de la transferencia de productos gravados a libres;

vi) las consolidaciones del comercio libre antes de las ofertas no se alterarán fundamentalmente, aunque algún avance muestran las ofertas de los Estados Unidos y del Japón (este último sólo en los capítulos 25-99), y

vii) los sistemas generales de preferencia, además de la erosión del margen preferencial, no recibieron ofertas adicionales de real significación. Esto indica que, como apertura de los mercados, el SGP seguirá realmente siendo en gran parte marginal para los productos incluidos en ellos.



## ANEXOS

## Anexo I

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS  
AGRICOLAS (EXCEPTO TEXTILES) EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF 'porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias	
01.02	Ganado vacuno	5.40	62 294	0.67	TRQ	HS <sup>a</sup>
02.01	Carnes y despojos de vacunos, ovinos caprinos	4.13	174 522	-0.60	R <sup>b</sup> , Q <sup>c</sup>	HS <sup>d</sup>
02.04	Carnes y despojos, n.e.p., F.R.C.	4.63	403	-0.10	Q <sup>c</sup>	HS <sup>d</sup>
02.06	Carnes y despojos, salados, ahu- mados, secos, n.e.p.	10.00	1 128	5.27		HS <sup>d</sup>
03.01	Pescado F.R.C.	0.88	73 495	-3.85	TQ	
03.02	Pescado seco, salado o ahumado	2.29	750	-2.44		
03.03	Crustáceos y moluscos	3.00	362 730	-1.73		HS <sup>e</sup>
04.05	Huevos frescos, conservados, desechados	4.50	331	-0.23		
04.06	Miel natural	3.20	16 903	-1.53		
07.01	Legumbres y hortalizas frescas	12.65	126 038	7.92	TRQ <sup>f</sup>	
07.05	Legumbres de vaina seca	4.42	2 429	-0.31		
08.01	Bananos, dátiles, plátanos, etc. frescos	9.16	329 549	4.43		HS <sup>g</sup>
08.02	Agrios, frescos o secos	6.58	7 986	1.85		
08.04	Uvas y pasas	1.34	12 050	-3.39		
08.06	Manzanas frescas	1.67	1 217	-3.06		
08.10	Frutas congeladas, sin azúcar	8.75	679	4.02		
09.01	Café verde o tostado	L	1 828 827	-4.73		
10.01	Trigo	5.20	64	0.47	GQ, Q	
10.05	Maíz sin moler	3.65	5 856	-1.08		
12.01	Semillas y frutos oleaginosos	2.70	20 710	-2.30	GQ <sup>h</sup>	
17.01	Azúcar sin refinar	6.60	616 988	1.87	GQ	
18.01	Cacao en grano	L	178 649	-4.73		
24.01	Tabaco en bruto	15.17	51 198	10.44		
41.01	Cueros de vacuno y equino, sin curtir	2.28	1 587	-2.45		
44.03	Madera en bruto	L	1 742	-4.73		

<sup>a</sup>Cuarentena.<sup>b</sup>Vacuno, caprino y ovino, excepto carne de oveja. Contingentes y restricciones voluntarias para algunos países.<sup>c</sup>Cuota bajo la Ley de importación de carnes.<sup>d</sup>Prohibición para países con epidemia.<sup>e</sup>Requisitos legales del estado de Maryland.<sup>f</sup>Se aplica a las patatas de siembra (semilla).<sup>g</sup>Se aplica a los mangos.<sup>h</sup>Se aplica cuota global sólo a los cacahuetes.

## Anexo 2

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE ALIMENTOS  
PROCESADOS EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias	
04.01	Leche y crema	20.00	—	10.74	Q <sup>a</sup> , <sup>b</sup>	HS <sup>c</sup>
04.03	Mantequilla	9.27	68	0.01	Q <sup>a</sup> , GQ	HS
04.04	Quesos y requesón	13.64	7 947	4.38	Q <sup>a</sup> , GQ <sup>d</sup>	HS
07.02	Legumbres congeladas	13.70	8 447	4.44		
07.03	Legumbres conservadas	8.60	4	-0.66		
08.11	Frutas conservadas	8.56	385	-0.70		
16.02	Otros preparados o conservas de carne	9.02	137 446	-0.24		HS
16.03	Extractos y jugos de carne	0.30	1 693	-8.96		
17.01	Azúcar refinada	6.60	661 988	-2.66	GQ	
17.03	Melazas	0.90	82 796	-8.36	GQ <sup>e</sup>	
18.03	Pasta de cacao	L	37 758	-9.26		
18.06	Chocolate y preparados alimenticios	5.67	4 262	-3.59	Q <sup>a</sup> , p <sup>f</sup>	
20.01	Legumbres y frutas preparadas	13.63	7 771	4.37		
20.02	Legumbres preparadas o conservadas	9.81	11 674	0.55		
20.03	Frutas conservadas por congelación, con azúcar	13.08	14 300	3.82		
20.05	Mermeladas, jaleas, pastas, etc. de frutas	7.89	1 395	-1.37		
20.07	Jugos de frutas y legumbres	24.68	18 065	15.42		

<sup>a</sup>Cuota distribuida por países.<sup>b</sup>Leche y crema líquida, fresca o ácida, que contenga más de 45% de gordura de mantequilla.<sup>c</sup>El *Federal Milk Import Act* (1927), requiere un permiso de importación que certifique que los animales están libres de enfermedades y que tanto los lugares donde se guardan los animales como los lugares donde se procesan los productos, cumplan con los requisitos sanitarios.<sup>d</sup>La restricción se aplica a ciertos quesos.<sup>e</sup>El contenido de azúcar de la melaza, se aplica contra la cuota global de azúcar.<sup>f</sup>Chocolate dulce y caramelos que contengan cacao.<sup>g</sup>Existe prohibición de importar chocolates que contengan alcohol.

## Anexo 3

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAS  
PRIMAS TEXTILES EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
50.02	Seda cruda	L	2 027	-6.40	XR
50.04	Hilados de seda	10.00	32	3.60	XR
50.05	Hilados de borra de seda	8.50	19	2.10	XR
50.06	Hilados de borrilla de seda	8.50	19	2.10	XR
53.01	Lana sin cardar ni peinar	9.73	8 274	3.33	XR
53.05	Lana y pelos, cardados o peinados	17.90	143	11.50	XR
55.01	Algodón en rama	2.30	12 756	-4.10	GQ <sup>a</sup>
55.02	Linters de algodón	L	2 383	-6.40	
55.03	Desperdicios de algodón	L	278	-6.40	GQ <sup>b</sup>
55.04	Algodón cardado o peinado	—	—	—	GQ <sup>c</sup>
55.05	Hilados e hilos de algodón	10.79	19 883	4.39	XR, BQ <sup>d</sup>
57.04	Fibras textiles vegetales	267	1 746	-3.73	

<sup>a</sup>La restricción se aplica a las siguientes partidas del *Tariff Schedule of the United States* (TSUS): 300.10.20; 300.10.40; 300.15.40; 300.15.60, y 300.20.00.

<sup>b</sup>La restricción se aplica a las partidas (TSUS): 300.40.10; 300.40.25; 300.40.35 PT y 300.50 PT.

<sup>c</sup>La restricción se aplica a las partidas TSUS: 300.45 PT y 300.50 PT.

<sup>d</sup>Sujeto a convenio bilateral conforme al acuerdo textil (Multifibra).



## Anexo 4

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES  
Y CONFECCIONES EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
51.04	Tejidos de fibras sintéticas continuas	26.30	1 943	2.35	XR (JAP)
55.09	Otros tejidos de algodón	15.86	39 832	-8.09	BQ <sup>b</sup>
56.05	Hilados de fibras sintéticas	23.30	741	-0.65	XR (JAP)
56.06	Hilados de fibras sintéticas discontinuas	26.80	40	2.85	XR (JAP)
56.07	Tejidos de fibras sintéticas discontinuas	40.04	6	16.42	XR (JAP)
59.04	Cordajes, cuerdas, cables	9.63 <sup>a</sup>	37 739	-14.32	XR (JAP), XR <sup>c</sup>
60.04	Ropa interior de punto no elástico	33.62	9 305	9.67	XR (JAP), XR <sup>c</sup>
60.05	Prendas de vestir exteriores	27.79	73 378	3.84	XR (JAP), XR <sup>c</sup>
61.01	Ropa exterior para caballeros y niños	20.49	72 372	-3.46	XR (JAP), XR <sup>c</sup> BQ <sup>b</sup>
61.02	Ropa exterior para señoras y niñas	20.56	68 451	-3.39	XR (JAP), XR <sup>c</sup> BQ <sup>b</sup>
61.09	Corsés, sostenes, ligas, etc.	25.00	57 550	1.05	XR (JAP), XR <sup>c</sup>
62.02	Ropa de cama, mesa, etc.	17.69	8 972	-6.26	XR (JAP), XR <sup>c</sup> BQ <sup>b</sup>

<sup>a</sup>La tasa NMF es tan baja debido a que la partida 59.04A3 1520, que representa el 81% de las importaciones está libre de derecho pero con restricción voluntaria. Excluyendo esta partida de menor interés para América Latina su tasa media es de 18.6%.

<sup>b</sup>Sujeto a convenio bilateral conforme al acuerdo sobre los textiles.

<sup>c</sup>La restricción se aplica al algodón.

## Anexo 5

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES EN EL  
MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
26.01	Minerales metalúrgicos	1.61	721 146	-2.08	L <sup>a</sup>
28.05	Metales alcalinos	9.50	201	5.81	
71.02	Piedras preciosas o semipreciosas	4.96	44 745	1.27	
71.05	Plata en bruto o semielaborada	5.25	114 614	1.56	
73.01	Hierro en bruto	L	10 846	-3.69	
73.02	Otras ferrosaleaciones	1.89	73 093	-1.80	
74.01	Cobre	0.96	145 988	-2.73	
78.01	Plomo y sus aleaciones	5.37	25 963	1.68	

<sup>a</sup>La restricción se aplica a la importación de mercurio. Estados Unidos declaró no aplicar restricción notificada.

## Anexo 6

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE INDUSTRIA  
LIGERA DE POCA COMPLEJIDAD EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
11.08	Almidones e inulina	4.30	811	-5.05	
15.04	Aceite de pescado	7.90	4	-1.45	
15.07	Aceites vegetales	3.24	29 135	-6.11	
18.04	Manteca de cacao	3.00	38 902	-6.35	
35.03	Gelatinas y sus derivados	7.50	4 156	-1.45	
38.08	Calofonías y ácidos resínicos	5.00	371	-4.35	
42.01	Productos de talabartería	6.00	3 069	-3.35	
42.02	Artículos de viaje, etc.	12.35	49 436	3.00	Q <sup>a</sup>
42.03	Prendas de vestir de cuero	19.03	69 318	9.68	
43.03	Artículos de pieles finas	11.10	1 766	1.75	
44.14	Hojas de chapa	5.00	7 605	-4.35	
44.15	Madera terciada	13.73	4 492	4.38	
44.20	Marcos de madera	6.00	15 796	-3.35	
44.25	Herramientas, etc., de madera	8.82	1 296	-0.53	
64.01	Calzado de caucho o plástico	17.40	2 944	8.05	VRA
64.02	Calzado de cuero	9.07	195 029	-0.28	ASP, XR
64.03	Calzado de madera o corcho	9.33	869	-0.02	
64.04	Calzado con suela de otros ma- teriales	9.00	90	-0.35	XR (JAP)
64.05	Partes componentes de calzado	4.25	12 753	-5.10	Q
68.11	Artículos de cemento	12.20	1 954	2.85	
69.08	Baldosas, baldosines, etc.	23.50	8 089	14.15	GQ, XR (JAP)
71.12	Artículos de joyería	16.30	9 377	6.95	
73.10	Barras de hierro o acero	6.39	12 460	-2.96	
73.15	Aceros aleados	7.72	7 596	-1.63	GQ <sup>b</sup>
73.26	Alambre de hierro o acero	L	2 557	-9.35	
73.32	Pernos, tuercas, etc. de hierro o acero	6.05	1 548	-3.30	NE
74.15	Pernos, tuercas, etc. de cobre	9.13	12	-0.22	
94.01	Sillas y asientos y sus partes	9.91	8 422	0.56	
97.03	Juguetes, n.e.p.	14.00	14 531	4.65	
97.04	Juegos de sociedad	8.50	6 330	-0.85	
97.05	Artículos para diversiones y fies- tas	13.88	1 029	4.53	

<sup>a</sup>Sujeto a acuerdo bilateral.<sup>b</sup>La restricción se aplica a las siguientes partidas de la TSUS: 608.8540; 608.8840; 609.0630; 609.0720; 609.0820, que corresponden a planchas y láminas, 608.5810; 608.8810 que corresponden a "plates", 608.5210; 609.5250 que corresponden a barras; 608.7620; 608.7820 que corresponden a rieles, 608.5270; 608.7640; 608.7660; 608.7840; 608.7860; 608.8506; 608.8806; 609.0665; 609.0765; 609.0865; que corresponden a herramientas de acero. La cuota es distribuida por países.

## Anexo 7

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE INDUSTRIAS COMPLEJAS  
(DENSIDAD DE CAPITAL Y TECNOLOGIA) EN EL MERCADO DE ESTADOS  
UNIDOS

<i>NCCA</i>	<i>Descripción del producto</i>	<i>Tasa NMF (porcentaje)</i>	<i>Importaciones de América Latina (miles de dólares)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de porcentaje)</i>	<i>Barreras no arancelarias</i>
22.08	Alcohol etílico sin desnaturalizar	4.00	3 004	-3.68	
25.23	Cemento	0.20	9 872	-7.48	
28.10	Anhídridos y ácidos fosfóricos	4.45	45	-3.23	
28.11	Anhídrido arsenioso	L	1 354	-7.68	
28.16	Amoniaco	L	404	-7.68	
29.05	Alcoholes cíclicos y sus derivados	19.60	329	11.92	
29.14	Monoácidos y sus derivados	9.89	627	2.21	
29.15	Poliácidos y sus derivados	11.77	6 698	4.09	
29.16	Acidos oxigenados y sus derivados	9.65	1 241	1.97	
29.26	Compuestos de función imida o imina	9.35	58	1.67	
29.33	Hormonas	—	—	—	
29.35	Compuestos heterociclicos	10.89	7 836	3.21	
29.41	Glucósidos y sus derivados	1.50	11	-6.18	
29.44	Penicilina y otros antibióticos	3.50	289	-4.18	
30.01	Glándulas y sus extractos	0.50	2 556	-7.18	
32.05	Materias colorantes orgánicas	19.04	656	11.36	
33.01	Aceites esenciales y resinoides	2.47	21 048	-5.21	
40.11	Neumáticos y cámaras de caucho	5.67	5 172	-2.01	
48.01	Papeles y cartones, en rollos o en hojas	4.45	824	-3.23	
48.09	Planchas de fibra y de cartón	7.50	10 370	-0.18	
48.21	Otros artículos de pulpa o cartón	5.60	26 349	-2.08	
70.04	Vidrio colado o laminado	2.35	21	-5.33	
70.05	Vidrio estirado o soplado	11.72	886	4.04	
70.08	Lunas o vidrios de seguridad	10.00	1 736	2.32	
70.13	Objetos de vidrio	20.68	5 632	13.00	
70.14	Artículos de vidrio para alumbrado	12.86	6 917	5.18	
82.12	Tijeras y sus hojas	34.40	1 081	26.72	
84.06	Motores de combustión interna	3.29	75 052	-4.39	
84.08	Otros motores y máquinas	5.13	5 716	-2.55	
84.10	Bombas, motobombas, etc. para líquidos	4.75	2 951	-2.93	
84.17	Aparatos para tratar materia	6.00	2 075	-1.68	
84.22	Máquinas para levantar y cargar	5.00	2 476	-2.68	
84.36	Máquinas y aparatos para hilar	—	—	—	
84.37	Telares y máquinas para tejer	7.00	1	-0.68	
84.38	Máquinas y aparatos para la partida 84.37	15.57	602	7.89	

## Anexo 7 (conclusión)

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
84.39	Máquinas y aparatos para fabricar fieltro	7.25	47	0.43	
84.40	Máquinas para lavar, secar, etc. tejidos	7.70	131	0.02	
84.41	Máquinas de coser	5.15	4 801	-2.53	
84.51	Máquinas de escribir	2.50	2 825	-5.18	
84.52	Máquinas de calcular	5.30	17 123	-2.38	
84.53	Máquinas de estadística	5.25	21	-2.43	
84.55	Piezas para partidas 84.51 a 84.54	8.00	50 995	0.32	
84.62	Rodamientos	9.00	516	1.32	
84.63	Arboles de transmisión, cigüeñales	11.30	3 269	3.62	
85.01	Máquinas generadores eléctricos	10.44	60 776	2.76	
85.03	Pilas eléctricas	8.50	59	0.82	
85.08	Aparatos eléctricos de arranque	4.00	24 386	-3.68	
85.13	Aparatos eléctricos para telefonía, telegrafía	7.75	9 826	-0.07	
85.15	Receptores y transmisores de radio y televisión	7.42	398 545	-0.26	
85.18	Condensadores eléctricos	10.00	59 674	2.32	
85.19	Aparatos y material para cortes, etc., eléctricos	6.20	110 998	-1.48	
85.21	Válvulas y tubos eléctricos	12.00	166 758	4.32	
87.02	Vehículos automotores para pasajeros	3.50	205	-4.18	
87.06	Otras partes para vehículos automotores	2.90	112 146	-4.78	
87.07	Carros elevadores de horquilla, etcétera	4.50	1 220	-3.18	
87.12	Partes y piezas para partidas 87.09 a 87.11	9.50	7 940	1.82	
88.02	Aerodinos, paracaídas giratorios, etcétera	8.75	401	1.07	p <sup>a</sup> , <sup>b</sup>
88.03	Partes y piezas para partidas 88.01 y 88.02	8.75	8 582	1.07	
89.01	Barcos no comprendidos en otras partidas	5.50	1 203	-2.18	p <sup>a</sup> , <sup>b</sup>
89.02	Remolcadores	—	—	—	p <sup>a</sup> , <sup>b</sup>
89.03	Barcos faros, dragas, etc.	—	—	—	p <sup>a</sup> , <sup>b</sup>
92.11	Fonógrafos, dictáfonos, etc.	5.50	9 324	-2.18	

<sup>a</sup>La Ley de Marina Mercante de Estados Unidos de 1920 prohíbe el servicio de cabotaje en la costa de Estados Unidos a los barcos y otras embarcaciones construidas en el exterior.

<sup>b</sup>Los barcos, excepto los yates y botes para diversión, no están sujetos a las provisiones del *Tariff Schedule* Estados Unidos.

## Anexo 8

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS  
AGRICOLAS (EXCEPTO TEXTILES) EN EL MERCADO DE JAPON

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias	
02.01	Carnes y despojos de vacunos, ovinos, caprinos	11.88	67 710	-15.40	DL <sup>a</sup>	HS
02.04	Carnes y despojos, n.e.p. F.R.C.	L	1 153	-27.28		
03.01	Pescado F.R.C.	6.05	5 721	-21.23	DL <sup>b</sup>	
03.02	Pescado seco, salado o ahumado	11.25	98	-16.03	DL <sup>b</sup>	
03.03	Crustáceos y moluscos	8.00	101 108	-19.28	DL, CG	
04.06	Miel natural	30.00	9 326	2.72		
07.01	Legumbres y hortalizas frescas	8.00	110	-19.28		HS, QR
07.05	Legumbres de vaina seca	8.83	1 168	-18.45	DL <sup>c</sup> , Q	HS, QR
08.01	Dátiles, plátanos, aguacates, etc.	11.67	9 669	-15.61		
08.02	Agrios, frescos o secos	16.67	969	-10.61	DL <sup>d</sup> , Q	
08.10	Frutas congeladas sin azúcar	20.00	217	-7.28		HS, QR
09.01	Café verde o tostado	10.00	181 982	-17.28		
10.05	Maíz sin moler	7.50	9 682	-19.78		
12.01	Semillas y frutos oleaginosos	4.68	38 161	-22.60	DL, Q	
17.01	Azúcar sin refinar	35.40	85 926	8.12		
18.01	Cacao en grano	L	11 065	-27.28		
24.01	Tabaco en bruto	355.00	13 539	327.72	ST	
41.01	Cueros de vacuno y equino sin curtir	L	3 151	-27.28		
44.03	Madera en bruto	0.83	2 050	-26.45		
44.04	Madera escuadrada	L	3	-27.28		

<sup>a</sup> La restricción se aplica a la carne y despojos de los animales incluidos en la posición 01.02, excepto lenguas e interiores.

<sup>b</sup> La restricción se aplica a los arenques, maquereles y sardinas.

<sup>c</sup> Excepto las semillas de porotos verdes.

<sup>d</sup> La restricción se aplica a las naranjas y tangerinas frescas.

## Anexo 9

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE  
ALIMENTOS PROCESADOS EN EL MERCADO DE JAPON

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias	
04.04	Quesos y requesón	35.00	9	7.08	DL <sup>a</sup> , Q	HS
16.02	Otros preparados o conservas de carne	18.75	2 806	-9.17	DL, Q	HS
16.03	Extractos y jugos de carne	20.00	43	-7.92		
17.01	Azúcar refinada	35.40	85 926 <sup>b</sup>	7.48		
18.03	Pasta de cacao	15.00	848	-12.92		
18.06	Chocolates y preparados alimenticios	35.00	4 843	7.08	NE (norma sobre etiquetado, marcaje, etc.)	
20.02	Legumbres preparadas o conservadas	25.00	623	-2.92		
20.03	Frutas conservadas por congelación	35.00	772	7.08		
20.05	Mermelada, jaleas, pastas de frutas	35.00	453	7.08	DL <sup>a</sup> , Q, NE	HS
20.07	Jugos de frutas y legumbres	25.00	408	-2.92	DL, Q	

<sup>a</sup>La restricción no se aplica al queso natural.<sup>b</sup>Incluye también azúcar sin refinar.<sup>c</sup>La restricción no se aplica a las pastas y purés de fruta.

## Anexo 10

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE  
MATERIAS PRIMAS TEXTILES EN EL MERCADO DE JAPON

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias	
50.01	Capullos de seda	5.50	1 769	2.19		
50.02	Seda cruda	7.50	4 049	4.19		
50.03	Desperdicios de seda	L	918	-3.31		
50.04	Hilados de seda	7.50	10 737	4.19		
50.05	Hilados de borra de seda	15.00	57	11.69		
53.01	Lana sin cardar ni peinar	L	5 516	-3.31		
53.05	Lanas y pelos, cardados o peinados	L	11 419	-3.31		
55.01	Algodón sin cardar ni peinar	L	316 678	-3.31		
55.02	Linters de algodón	L	3 261	-3.31		
55.03	Desperdicios de algodón	L	6	-3.31		
55.05	Hilados de algodón	4.27	3 469	0.96		
57.04	Demás fibras textiles vegetales	L	38	-3.31		

## Anexo 11

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES  
Y CONFECCIONES EN EL MERCADO DE JAPON

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
55.09	Los demás tejidos de algodón	7.30	56	-7.74	
59.04	Cordeles, cuerdas y cordajes	7.50	378	-7.54	
60.04	Ropa interior de punto no elás- tico	14.00	2	-1.04	
60.05	Prendas de vestir exteriores	19.83	212	4.79	
61.01	Ropa exterior para hombres	18.81	50	3.77	
61.02	Ropa exterior para mujeres	19.95	66	4.91	
61.09	Corsés, fajas, sostenes, etc.	17.50	33	2.46	
62.02	Ropa de cama, mesa, cocina, etc.	15.44	139	0.40	

## Anexo 12

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES  
EN EL MERCADO DE JAPON

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
26.01	Minerales metalúrgicos	L	849 276	-4.7	DL <sup>a</sup>
28.05	Metales alcalinos	7.50	4	2.8	
71.02	Piedras preciosas o semipreciosas	1.67	29 220	-3.0	
71.05	Plata y sus aleaciones	3.00	60 336	-1.7	
73.02	Ferroaleaciones	8.13	12 932	3.4	
74.01	Cobre en bruto	6.40	77 830	1.7	
78.01	Plomo en bruto	6.15	9 337	1.4	

<sup>a</sup>La restricción se aplica al mineral de oro y a minerales radiactivos.

## Anexo 13

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE INDUSTRIAS COMPLEJAS  
(DENSIDAD DE CAPITAL Y TECNOLOGIA) EN EL MERCADO DE JAPON

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
22.08	Alcohol etílico	65.08	20 041	54.08	ST <sup>a</sup>
29.05	Alcoholes cíclicos	18.75	20	7.71	
29.15	Poliácidos	10.00	36	-1.00	
29.16	Acidos alcoholes	13.33	349	2.33	
29.26	Compuestos de función imida o imina	11.25	72	0.25	
29.35	Compuestos heterociclicos	13.13	4 531	2.13	
29.44	Antibiótico	9.25	340	-1.75	
30.01	Glándulas y sus extractos	5.00	68	-6.00	
32.05	Materias colorantes orgánicas	12.50	22	1.50	
33.01	Aceites esenciales	6.50	3 588	-4.50	
39.06	Otras materias plásticas artificiales	10.00	32	-1.00	
40.01	Caucho natural	8.00	129	-3.00	
48.21	Otros artículos de pulpa o cartón	5.00	8	-6.00	
70.08	Lunas o vidrios de seguridad	12.50	1	1.50	
70.13	Objetos de vidrios	13.33	59	3.33	
70.14	Artículos de vidrio para alumbrado	9.00	17	-2.00	DL
82.12	Tijeras y sus hojas	9.00	49	-2.00	
84.06	Motores de combustión interna	12.40	456	2.40	
84.08	Otros motores y máquinas	6.00	32	-5.00	
84.10	Bombas, motobombas, turbobombas	12.50	22	2.50	
84.22	Máquinas y aparatos de elevación, carga, etc.	7.50	10	-3.50	
84.37	Telares y máquinas para tejer	7.50	6	-3.50	
84.38	Máquinas y aparatos para la partida 84.37	10.00	1	-1.00	
84.41	Máquinas de coser	7.50	13	-3.50	
84.51	Máquinas de escribir	10.00	236	-1.00	
84.52	Máquinas de calcular	9.00	216	-2.00	
84.53	Máquinas de estadística	13.00	16 949	2.00	
84.55	Piezas sueltas para las partidas 84.51 a 84.54	10.00	13 689	-1.00	
84.63	Arboles de transmisión, cigüeñales, etc.	7.50	120	-3.50	
85.01	Máquinas generadores eléctricos	7.78	57	-3.22	
85.08	Aparatos eléctricos de arranque	6.00	1	-5.00	
85.13	Aparatos eléctricos para telefonía, telegrafía	7.00	2 328	-4.00	
85.15	Receptores y transmisores de televisión, radio	7.92	1 567	-3.08	
85.18	Condensadores eléctricos	7.50	17	-3.50	



NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
85.19	Aparatos y material para cortes, etc., eléctricos	7.50	232	-3.50	DL
85.21	Válvulas y tubos eléctricos	11.83	322	0.83	
87.06	Otras partes para vehículos au- tomotores	15.00	3 520	4.00	
87.12	Partes y piezas para partidas 87.09 a 87.11	10.00	2	-1.00	
89.03	Barcos faros, dragas, etc.	7.50	20 265	-3.50	
92.11	Fonógrafos, dictáfonos, etc.	7.50	—	-3.50	

\*La restricción se aplica al alcohol etílico de 90° o más.

## Anexo 14

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE INDUSTRIAS LIGERAS  
DE POCA COMPLEJIDAD

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
15.07	Aceites vegetales	7.78	3 972	-2.49	
18.04	Manteca de cacao	5.00	5 731	-5.27	
23.01	Harinas y polvos de carne, pesca- do, etc.	L	15 328	-10.27	
23.04	Tortas vegetales	5.00	16 747	-5.27	
34.04	Ceras artificiales	10.00	346	-0.27	
35.01	Caseínas	L	175	-10.27	
38.08	Calofonías y ácidos resínicos	L	1 156	-10.27	
41.02	Cueros y pieles de bovinos, equi- nos	15.00	1	4.73	DL, Q
41.03	Pieles de ovinos	12.50	8	2.23	DL, Q <sup>a</sup>
41.04	Pieles de caprinos	5.00	71	-5.27	DL
41.05	Pieles preparadas de otros anima- les	9.29	1 859	-0.98	DL
42.01	Artículos de talabartería	13.75	4	3.48	
42.02	Artículos de viaje	11.94	96	1.67	
42.03	Prendas de vestir de cuero	13.33	144	3.06	
43.02	Peletería curtida	15.00	3 049	4.73	
43.03	Peletería manufacturada	20.00	588	9.73	
44.05	Madera aserrada	1.79	2 241	-8.48	
44.13	Madera cepillada	18.33	1 867	8.06	
44.25	Herramientas, etc. de madera	6.25	13	-4.02	
64.02	Calzado con suela de cuero	23.50	527	13.23	DL, Q <sup>b</sup>
64.05	Partes componentes de calzado	20.00	467	9.73	
68.11	Cemento, etc.	7.50	6	-2.73	
69.08	Las demás baldosas, adoquines, etc.	5.00	3	-5.27	
71.11	Cenizas de orfebrería	17.50	318	7.23	
71.12	Artículos de joyería	20.00	4	9.73	
73.10	Barras de hierro o acero	7.50	4	-2.77	
73.15	Aceros aleados	6.00	2	-4.27	
73.32	Pernos y tuercas de hierro o ace- ro	7.50	6	-2.77	
94.01	Sillas y otros asientos	11.67	306	1.40	
97.03	Juguetes	10.00	154	-0.27	
97.04	Artículos para juegos de sociedad	12.50	7	2.23	
97.05	Artículos para diversiones	10.00	1	-0.27	

<sup>a</sup>Sólo se aplican contingentes a las importaciones de pieles teñidas, coloreadas o estampadas.<sup>b</sup>No se aplican contingentes al calzado de deportes y zapatillas.

## Anexo 15

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS  
AGRICOLAS (EXCEPTO TEXTILES) EN EL MERCADO DE LA CEE

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de dólares)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
02.01	Carnes y despojos de vacunos, ovinos, caprinos	11.32 <sup>a</sup>	272 334	2.45	GQ, DL, MP, QR, IT, HS, VL
02.04	Carnes y despojos, n.e.p., F. R.C.	10.00	17 856	1.13	HS
02.06	Carnes y despojos, n.e.p., secos, salados, ahumados	12.33 <sup>a</sup>	709	3.46	DL HS VL
03.01	Pescado, F.R.C.	12.71	26 100	3.84	L
03.02	Pescado seco, salado o ahumado	11.67	1 314	2.80	
03.03	Crustáceos y moluscos	13.61	14 511	4.74	L HS
04.06	Miel natural	27.00	33 581	18.13	BQ, L <sup>b</sup> HS
07.01	Legumbres y hortalizas frescas	15.87	26 484	7.00	SR, BQ, GQ, P HS VL
07.05	Legumbres de vaina seca	3.83	29 833	-5.04	
08.01	Dátiles, plátanos, aguacates, etc.	7.44	343 108	-1.43	R, GQ <sup>c</sup> HS
08.02	Agrios, frescos o secos	12.60	24 553	3.73	L, GQ HS
08.04	Uvas y pasas	14.67	556	5.80	SR, DL HS
08.06	Manzanas, peras, frescas	10.00 <sup>d</sup>	59 745	1.13	HS
08.10	Fruta congelada sin azúcar	19.00	250	10.13	
08.13	Cortezas de agrios y melones	2.00	542	-6.87	
09.01	Café	13.20	1 515 736	4.33	
10.01	Trigo	0.00 <sup>a</sup>	41 189	-8.87	IT VL
10.05	Maíz	0.00 <sup>a</sup>	251 006	-8.87	IT VL
12.01	Semillas y frutos oleaginosos	0.00	457 982	-8.87	HS
17.01	Azúcar en estado sólido	0.00 <sup>a</sup>	256 275	-8.87	IT VL
18.01	Cacao en grano	5.40	51 305	-3.47	
24.01	Tabaco en rama o sin elaborar	19.00 <sup>d</sup>	160 615	10.13	ST
41.01	Piel en bruto	L	28 546	-8.87	
44.03	Madera en bruto	L	2 707	-8.87	DL, R
44.04	Madera escuadrada	L	2 015	-8.87	DL, R

<sup>a</sup>Parte o toda la partida tiene una tasa NMF de 0.0, pero está gravada con derechos variables. En algunos casos también impuestos internos específicos.

<sup>b</sup>No se aplica a los países miembros de la OECD.

<sup>c</sup>El Reino Unido aplica la restricción al área dólar solamente.

<sup>d</sup>Además de la tasa NMF *ad valorem*, tienen un arancel específico.

## Anexo 16

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE ALIMENTOS PROCESADOS  
EN EL MERCADO DE LA CEE

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
04.02	Leche y crema, evaporada o condensada	0.00 <sup>a</sup>	622	-13.83	VL
04.04	Quesos y requesón	0.00 <sup>a</sup>	5 251	13.83	HS VL
07.02	Legumbres congeladas	18.00	464	4.17	
07.03	Legumbres conservadas	12.00	57	-1.83	VC
08.11	Frutas conservadas	10.83	713	-3.00 BQ	
16.02	Otros preparados o conservas de carne	14.40 <sup>a-b</sup>	127 238	0.57 DL	HS VL
16.03	Extractos y jugos de carne	3.50	25 969	-10.33	HS
17.01	Azúcar (refinado)	0.00 <sup>a</sup>	256 275	-13.83 IT	VL
17.03	Melazas	0.00	55 250	-13.83 IT	VL
18.03	Pasta de cacao	15.00	761	1.17	
18.06	Chocolates y preparados alimenticios	24.00 <sup>b</sup>	57	10.17 LL	VC
20.01	Legumbres y frutas preparadas	22.00 <sup>b</sup>	10	8.17	HS
20.02	Legumbres preparadas o conservadas	21.80	3 926	7.97 DL	HS
20.03	Frutas conservadas por congelación con azúcar	26.00 <sup>b</sup>	31	12.17 IT	VC
20.05	Mermeladas, jaleas, pastas, de fruta	29.00 <sup>b</sup>	233	15.17 IT	HS VC
20.07	Jugos de frutas y legumbres	24.70 <sup>b</sup>	62 858	10.87 LL, BQ, DL <sup>c</sup> , Q <sup>c</sup> , RL <sup>c</sup> , IT	VC

<sup>a</sup>Parte o toda la partida tiene una tasa NMF 0.0, pero está gravada con derechos variables y en algunas de ellas se identificaron impuestos específicos internos.

<sup>b</sup>Además de la tasa NMF ad-valorem, tienen un derecho específico.

<sup>c</sup>Sólo se aplica a los jugos de frutas cítricas, excluidos los pomelos.

## Anexo 17

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MATERIAS PRIMAS  
TEXTILES EN EL MERCADO DE LA CEE

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
50.02	Seda cruda	5.00	4 455	0.01	DL
50.03	Desperdicios de seda	L	50	-4.99	DL
50.04	Hilados de seda sin acondicionar	7.00	4	2.01	DL
50.05	Hilados de borra de seda	3.50	15	-1.49	DL
53.01	Lana sin cardar ni peinar	L	125 424	-4.99	
53.05	Lanas y pelos, cardados o peinados	3.00	67 055	-1.99	
55.01	Algodón sin cardar ni peinar	L	144 099	-4.99	
55.02	Linters de algodón	L	5 226	-4.99	
55.04	Algodón cardado o peinado	1.50	1	-3.49	
55.05	Hilados de algodón	6.25	82 880	1.26	XR
56.01	Fibras textiles sintéticas sin cardar	9.00	68	4.01	
56.04	Fibras textiles sintéticas discontinuas	8.50	1	3.51	
56.05	Hilados de fibras sintéticas no acondicionadas	11.00	755	6.01	BQ(JAP)
56.06	Hilados de fibras sintéticas acondicionadas	14.00	6	9.01	
56.07	Tejidos de fibras textiles sintéticas	16.00	1 972	11.01	BQ(JAP), DL, BQ(POL), GQ, LL-(Lista A)
57.04	Las demás fibras textiles vegetales	L	17 995	-4.99	
55.03	Desperdicios de algodón	L	2 150	-4.99	

## Anexo 18

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE TEXTILES Y  
CONFECCIONES EN EL MERCADO DE LA CEE

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
51.04	Tejidos de fibras sintéticas con- tinuas	14.00	107	-0.45	DL, GQ
55.09	Otros tejidos de algodón	14.00	66 558	-0.45	DL, XR
59.04	Cordajes, cables, cuerdas, etc.	13.00	7 338	-1.45	XR <sup>a</sup>
60.04	Ropa interior de punto no elás- tico	17.00	11 851	2.55	XR <sup>a</sup> , DL <sup>a</sup>
60.05	Prendas de vestir exteriores	13.83	9 275	-0.62	XR <sup>a</sup> , DL <sup>a</sup> , LL (lista A), GQ <sup>b</sup>
61.01	Ropa interior para caballeros y niños	17.00	16 223	2.55	XR <sup>a</sup> , DL <sup>a</sup> , BQ <sup>b</sup>
61.02	Ropa exterior para señoras y niñas	13.75	8 231	-0.70	BQ <sup>b</sup> , DL <sup>a</sup> , XR <sup>a</sup> , GQ
61.09	Corsés, sostenes, ligas, etc.	8.50	3 573	-5.95	XR <sup>a</sup>
62.02	Ropa de cama, mesa, etc.	19.00	29 073	4.55	BQ <sup>a</sup> , DL, XR <sup>a</sup>

<sup>a</sup>La restricción se aplica al algodón.<sup>b</sup>La restricción se aplica a ciertos países específicos.

## Anexo 19

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE MINERALES EN EL  
MERCADO DE LA CEE

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
26.01	Minerales metalúrgicos	L	1 045 867	-3.25	
28.05	Metales alcalinos	14.40	163	11.15	
71.02	Piedras preciosas o semipreciosas	1.33	40 342	-1.92	
71.05	Plata en bruto o semielaborada	L	35 344	-3.25	
73.01	Hierro en bruto	4.00	44 902	0.75	BQ <sup>a</sup> , DL <sup>a</sup>
73.02	Otras ferroaleaciones	3.83	73 870	0.58	DL <sup>b</sup>
74.01	Cobre	L	589 164	-3.25	
78.01	Plomo y sus aleaciones	2.40	15 388	-0.85	

<sup>a</sup>La restricción se aplica a ciertos países.<sup>b</sup>La restricción se aplica a ciertas ferroaleaciones.

## Anexo 20

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS INDUSTRIAS  
LIGERAS DE POCA COMPLEJIDAD EN EL MERCADO DE LA CEE

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
11.08	Almidones e inulina	0.00 <sup>a</sup>	767	-7.17	VL
15.04	Aceite de pescado	L	6 496	-7.17	
15.07	Aceites vegetales	5.50 <sup>a</sup>	117 151	-1.67	VL
18.04	Manteca de cacao	12.00	39 027	4.83	
23.01	Harina de pescado	1.00	85 206	-6.17	
23.04	Tortas y residuos de aceites ve- getales	L	537 817	-7.17	
31.03	Alcornoques fosfatados	4.80	5 325	-2.37	
34.04	Ceras artificiales	8.00	7 480	0.83	
35.01	Caseínas, caseinatos	9.50	1 514	2.33	
35.03	Gelatinas y sus derivados	12.00	1 211	4.83	
38.08	Calofonías y ácidos resínicos	5.00	1 429	-2.17	
41.02	Pieles curtidas	4.00	100 351	-3.17	DL, R
41.03	Pieles de ovino, curtidas	4.00	2 371	-3.17	DL
41.04	Pieles de caprinos	2.83	3 569	-4.34	
41.05	Otros cueros curtidos	2.83	13 827	-4.34	
42.01	Productos de talabartería	9.00	1 069	1.83	
42.02	Artículos de viaje, etc.	11.25	13 865	4.08	
42.03	Prendas de vestir de cuero	10.00	11 567	2.83	
43.02	Pieles finas, preparadas o curti- das	2.25	27 441	-4.92	
43.03	Artículos de pieles finas	8.25	32 861	1.08	
44.05	Tablas coníferas, aserradas	0.00	57 192	-7.17	
44.13	Tablas no coníferas, aserradas	5.00	17 950	-2.17	
44.14	Hojas de chapa	3.50	16 650	-3.67	
44.15	Madera terciada	13.00	10 324	5.83	
44.19	Listones y molduras de madera	7.50	371	0.33	
44.20	Marcos de madera	7.50	29	0.33	
44.25	Herramientas, etc. de madera	6.25	5 470	-0.92	
64.01	Calzado de caucho o plástico	20.00	13	12.83	R, BQ, GQ
64.02	Calzado de cuero	14.00	28 264	6.83	R, BQ, GQ
64.03	Calzado de madera o corcho	9.00	52	1.83	R
64.04	Calzado con suela de otros mate- riales	7.00	8	-0.17	

## Anexo 20 (conclusión)

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcentaje)	Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
64.05	Partes componentes de calzado	7.75	4 654	0.58	
68.11	Artículos de cemento	4.00	3	-3.17	
69.08	Baldosas, baldosines, etc.	12.00	274	4.83	DL, BQ <sup>b</sup>
71.12	Artículos de joyería	6.75	1 902	-0.42	
73.10	Barras de hierro o acero	6.50	4 930	-0.67	
73.15	Aceros aleados	7.00	2 306	-0.17	R
73.32	Pernos, tuercas, etc. de hierro o acero	9.00	1 169	1.83	R, BQ
94.01	Sillas y asientos y sus partes	7.25	1 707	0.08	
97.03	Juguetes, n.e.p.	17.50	1 733	10.33	BQ <sup>b</sup> , DL <sup>b</sup> , R
97.04	Juegos de sociedad	8.50	353	1.33	
97.05	Artículos para diversión y fiesta	10.00	60	2.83	

<sup>a</sup> Parte o toda la posición tiene tasa NMF 0.0, pero está sujeta a derechos variables.

<sup>b</sup> La restricción se aplica a varios países.



## Anexo 21

CONDICIONES DE ACCESO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS INDUSTRIAS  
COMPLEJAS (DENSIDAD DE CAPITAL Y TECNOLOGIA) EN EL MERCADO  
DE LA CEE

NCCA	Descripción del producto	Tasa NMF (porcen- taje)	Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)	Desviación de la media (unidades de porcentaje)	Barreras no arancelarias
22.08	Alcohol etílico sin desnaturali- zar	— <sup>a</sup>	67	-	DL, ST, P
28.10	Anhidridos y ácidos fosfóricos	13.20	6 054	4.43	
28.11	Anhidrido arsenioso	6.40	5	-2.37	
28.16	Amoníaco	11.20	6 585	2.43	
29.05	Alcoholes cíclicos y sus deriva- dos	11.20	5 735	2.43	
29.14	Monoácidos y sus derivados	11.40	444	2.63	
29.15	Poliácidos y sus derivados	11.20	31	2.43	
29.16	Ácidos oxigenados y sus derivados	13.89	9 672	5.12	
29.26	Compuestos de función imida o imina	13.60	455	4.83	
29.35	Compuestos heterocíclicos	11.60	14 117	2.83	
29.41	Glucósidos y sus derivados	14.40	321	5.63	
30.01	Glándulas y sus extractos	7.73	6 325	-1.04	
32.05	Materias colorantes orgánicas	11.17	508	2.40	R
33.01	Aceites esenciales y resinoides	7.00	19 129	-1.77	DL
39.06	Otras materias plásticas artifi- ciales	16.00	12 045	7.23	
40.11	Neumáticos y cámaras de caucho	9.00	199	0.23	BQ, L, QR
48.01	Papeles y cartones en rollos o en hojas	9.00	597	0.23	ST, BQ, DL
48.09	Planchas de fibra y de cartón	11.00	13 727	2.23	
48.21	Otros artículos de pulpa o cartón	14.00	148	5.23	
70.08	Lunas o vidrios de seguridad	9.00	24	0.23	
70.13	Objetos de vidrio	15.50	1 471	6.73	R
70.14	Artículos de vidrio para alumbra- do	9.67	121	0.90	
82.12	Tijeras y sus hojas	10.50	560	1.73	
84.06	Motores de combustión interna	7.50	44 203	-1.27	BQ, QR
84.08	Otros motores y máquinas	5.57	1 228	-3.20	
84.10	Bombas, motobombas, etc. para li- quidos	6.50	909	-2.27	
84.17	Aparatos para tratar materia	6.25	2 886	-2.52	
84.22	Máquinas para levantar y cargar	7.00	842	-1.77	
84.36	Máquinas y aparatos para hilar	5.00	14	-3.77	
84.37	Telares y máquinas para tejer	6.00	141	-2.77	
84.38	Máquinas y aparatos para la par- tida 84.37	5.00	482	-3.77	
84.40	Máquinas para lavar, secar, etc., tejidos, etc.	6.25	7	-2.52	
84.41	Máquinas de coser	8.50	1 228	-0.27	AL, QR, Q

## Anexo 21 (conclusión)

<i>NCCA</i>	<i>Descripción del producto</i>	<i>Tasa NMF (porcentaje)</i>	<i>Importaciones de América Latina (miles de unidades de cuenta)</i>	<i>Desviación de la media (unidades de porcentaje)</i>	<i>Barreras no arancelarias</i>
84.51	Máquinas de escribir	6.50	310	-2.27	
84.52	Máquinas de calcular	9.75	2 795	0.98	
84.53	Máquinas de estadística	7.00	16 007	-1.77	
84.55	Piezas sueltas para partidas 84.51 a 84.54	8.25	5 460	-0.52	
84.62	Rodamientos	9.00	1 109	0.23	
84.63	Arboles de transmisión, cigüeñales, etc.	7.00	1 890	-1.77	
85.01	Máquinas generadores eléctricos	6.50	1 278	-2.27	BQ
85.08	Aparatos eléctricos de arranque	8.17	226	-0.60	
85.13	Aparatos eléctricos para telefonía, telegrafía	7.00	7 889	-1.77	
85.15	Receptores y transmisores de televisión, radio	10.00	734	1.23	BQ, DL, QR
85.18	Condensadores eléctricos	7.00	2 019	-1.77	
85.19	Aparatos y material para cortes, etc., eléctricos	8.17	3 357	-0.60	
85.21	Válvulas y tubos eléctricos	10.50	9 952	1.73	BQ, DL, LIC, QR
87.02	Vehículos automotores para pasajeros	11.00	2 451	2.23	DL, QR, P <sup>b</sup>
87.06	Otras partes para vehículos automotores	8.67	36 379	-0.10	QR
87.07	Carros elevadores de horquilla, etc.	8.00	723	-0.77	
87.12	Partes y piezas para partida 87.09 a 87.11	8.75	78	-0.02	QR
88.02	Aerodinos, paracaídas giratorios, etc.	12.00	5	3.23	DL, QR
88.03	Partes y piezas para partidas 88.01 y 88.02	5.00	3 280	-3.77	
89.01	Barcos no comprendidos en otras partidas	4.00	644	-4.77	DL, QR
89.02	Remolcadores	L	58	-8.77	QR, P
89.03	Barcos faros, dragas, etc.	L	241	-8.77	
92.11	Fonógrafos, dictáfonos, etc.	8.67	7 704	-0.10	

<sup>a</sup>Esta posición tiene un derecho específico y no se pudo calcular el equivalente ad-valorem.

<sup>b</sup>En Irlanda solamente.